

Los ingresos aumentaron un 2%, para llegar a los 638 millones de euros

EL BENEFICIO NETO DE INDRA CRECIÓ UN 77%, HASTA ALCANZAR LOS 21 MILLONES DE EUROS EN EL PRIMER TRIMESTRE DE 2017

- Por verticales, destacan los crecimientos de ingresos del 11% en Defensa y Seguridad y del 9% en Servicios Financieros. Europa y España son las dos regiones más destacadas, con incrementos del 16% y del 5%, respectivamente.
- El EBITDA creció un 10%, alcanzando los 48 millones de euros, y el margen EBITDA mejoró hasta situarse en el 7,5% frente al 6,9% del primer trimestre de 2016.
- El margen EBIT alcanzó el 5,2%, frente al 4,6% del primer trimestre de 2016, debido a la mejora del margen EBIT de TI, que creció hasta el 0,2% frente al nivel negativo de -1,2% del primer trimestre de 2016. El margen EBIT de T&D se mantuvo estable en el 12,3%.
- La generación de caja en el trimestre fue de -5 millones de euros, lo que muestra un comportamiento positivo, teniendo en cuenta el elevado volumen de cobros (cerca de 80 millones de euros) que estaban estimados para los primeros meses del año y que se adelantaron al cuarto trimestre de 2016.
- La deuda neta se elevó ligeramente con respecto a diciembre de 2016, totalizando 532 millones. El ratio de Deuda Neta/EBITDA se mantuvo en los mismos niveles de 2,3 veces, mientras que el coste medio de la deuda se redujo hasta el 2,4%.
- La compañía mantiene las mismas estimaciones de ingresos, margen EBIT y generación de caja antes de circulante ya comunicadas para el ejercicio 2017, y que no incluían la integración de Tecnocom.
- La oferta por Tecnocom alcanzó un 97,2% de aceptación. La transacción se cerró el 27 de abril de 2017 e Indra ha ejercitado el derecho de venta forzosa para el capital restante, habiendo comenzado ya la integración operativa.

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, 11 de mayo de 2017.- Indra alcanzó un beneficio neto de 21 millones de euros en el primer trimestre de 2017, lo que supone un aumento del 77% frente a los 12 millones obtenidos en el mismo período de 2016.

Las ventas se situaron en 638 millones de euros, alcanzando un crecimiento del 2% reportado (descenso del 1% en moneda local). Los segmentos de Transporte y Tráfico y de Defensa y Seguridad / T&D (caída del 1% en moneda local y comportamiento plano en términos reportados) registraron un peor comportamiento relativo frente a Tecnologías de la Información / TI (plano en moneda local; aumento del 3% en términos reportados), afectados por el proceso de revisión estratégica asociado al segmento de Transportes. Por verticales, destacan los crecimientos de Seguridad y Defensa (crecimiento del 11% en moneda local) y de Servicios Financieros (incremento del 9% en moneda local). Por regiones, destacan Europa (crecimiento del 16% en moneda local) y España (aumento del 5%). El tipo de cambio contribuyó positivamente al crecimiento con 14 millones de euros.

Los Otros Ingresos se situaron en 9 millones de euros, el mismo nivel que el registrado en el primer trimestre de 2016. Esta partida está formada principalmente por la capitalización de gastos de I+D (6 millones) y subvenciones (2 millones).

La contratación descendió un 7% en términos reportados (descenso del 9% en moneda local), como consecuencia de la pérdida de un contrato relevante en el ámbito de BPO en Telecom y Media, así como la estacionalidad del negocio de Elecciones y de algunos contratos relevantes.

El OPEX (gastos operativos) creció ligeramente (un 1%) frente al nivel del primer trimestre de 2016 en términos reportados (descenso del 1,3% en moneda local), hasta alcanzar los 600 millones de euros, frente a los 594 millones de euros del primer trimestre de 2016:

- Los Aprovisionamientos y Otros Gastos de Explotación subieron un 2%.
- Los Gastos de Personal se mantuvieron en 331 millones de euros, el mismo nivel que en el primer trimestre de 2016. Los menores gastos asociados al descenso del 7% de la plantilla media en el período han sido compensados por el impacto de los tipos de cambio, el efecto de la inflación salarial y la periodificación de las eventuales provisiones de personal a realizar en 2017.

El Margen EBIT alcanzó el 5,2%, frente al 4,6% del primer trimestre de 2016:

- El Margen EBIT de T&D se situó en el 12,3%, nivel similar al reportado en el primer trimestre de 2016 (del 12,4%). La división de Defensa y Seguridad mejoró su rentabilidad respecto al año anterior, mientras que la de Transporte y Tráfico disminuyó como consecuencia de la revisión estratégica aplicada en la división de Transporte.
- El Margen EBIT de TI se incrementó en 1,4 puntos porcentuales, hasta el +0,2% (frente al -1,2% del primer trimestre de 2016), como consecuencia de la favorable evolución de las ventas y las medidas de eficiencia implementadas en los últimos trimestres.

Las amortizaciones se situaron en 14 millones de euros, el mismo nivel que el del primer trimestre de 2016.

El Resultado Financiero mejoró hasta alcanzar los -2 millones de euros (frente a los -11 millones de euros del primer trimestre de 2016), como consecuencia de la reducción de deuda y su coste medio de financiación (descendió en 0,4 puntos porcentuales, hasta el 2,4%), así como por el efecto positivo asociado a ciertas coberturas por tipo de cambio y otros resultados financieros.

Los Resultados de entidades valoradas por el método de la participación se mantuvieron en -0,1 millones.

El gasto por impuestos ascendió a 10,1 millones de euros, lo que equivale a una tasa impositiva del 32,3%, como consecuencia, entre otros aspectos, de las limitaciones en la activación de créditos fiscales frente a las pérdidas generadas en ciertas regiones (principalmente en Brasil), y del impacto fiscal de algunas filiales internacionales con tipo impositivo superior al de España.

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

Balance y Estado de Flujos de Tesorería

El Cash Flow Libre generado fue de -5 millones de euros, lo que muestra un comportamiento positivo, teniendo en cuenta el elevado volumen de cobros que estaban estimados para los primeros meses de 2017 y que se adelantaron al cuarto trimestre de 2016 (cerca de 80 millones de euros).

El Cash Flow Operativo antes de la variación de capital circulante se situó en 48 millones de euros, frente a los 20 millones registrados en el primer trimestre de 2016, debido a la mejora operativa y el menor impacto de los proyectos problemáticos en la caja de la compañía.

La variación de Capital Circulante fue negativa (-11 millones de euros), como consecuencia principalmente de los cobros que estaban estimados para los primeros meses de 2017 y que se adelantaron al cuarto trimestre de 2016. A pesar de ello, el consumo de caja por circulante fue limitado, gracias al buen comportamiento de clientes y a la gestión de proveedores.

A pesar del consumo de caja por circulante, los días de ventas (DoS) mejoraron ligeramente por efectos contables sin impacto en caja, principalmente relacionados con coberturas de tipos de cambio. El Circulante Operativo Neto disminuyó hasta los 21 millones de euros desde los 33 millones de diciembre de 2016, equivalente a 3 DoS sobre los últimos doce meses en el primer trimestre de 2017, frente a los 5 DoS en diciembre de 2016.

Otras Variaciones Operativas totalizaron -33 millones de euros en el primer trimestre de 2017 frente a -20 millones en el primer trimestre de 2016. La mayor parte de la salida de caja se corresponde a la liquidación de los pagos vinculados a impuestos con la Administración Pública (IVA, Seguridad Social, retenciones IRPF). En el primer trimestre de 2016 esta partida fue compensada, en parte, por los cobros recibidos procedentes 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 fue de -3 millones de euros, frente al nivel de -9 millones del primer trimestre de 2016, debido a los mayores cobros por devolución de impuestos en España producidos en el primer trimestre de 2017 frente al mismo período de 2016, así como por los menores pagos y retenciones de impuestos en las filiales internacionales.

La inversión en CAPEX alcanzó los 5 millones de euros frente a los 4 millones de euros del primer trimestre de 2016. Las inversiones inmateriales (netas de los cobros por subvenciones) ascendieron a 4 millones de euros frente a los 3 millones del mismo período de 2016, mientras que las inversiones materiales alcanzaron 1 millón de euros, el mismo nivel que el registrado en el primer trimestre de 2016.

La deuda neta se elevó ligeramente con respecto a diciembre de 2016, totalizando 532 millones de euros frente a los 523 millones en el cierre del año anterior, lo que representa un nivel de apalancamiento de 2,3 veces el EBITDA de los últimos doce meses (mismo nivel que a diciembre de 2016).

El coste medio de la deuda bruta se situó en el 2,4%, mejorando en 0,4 puntos porcentuales frente al nivel del primer trimestre de 2016.

El factoring sin recurso de facturas de clientes alcanzó los 187 millones de euros, la misma cifra que la realizada en diciembre de 2016 y superior a la del primer trimestre de 2016 (162 millones de euros).

Recursos Humanos

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

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

Al cierre del primer trimestre de 2017, la plantilla final total estaba formada por 33.058 profesionales, lo que supone una reducción del 8% respecto al nivel del primer trimestre de 2016 (2.914 empleados menos):

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

La plantilla media al cierre del primer trimestre de 2017 disminuyó un 7% frente al primer trimestre de 2016, debido principalmente a la caída en América y a los planes de eficiencia llevados a cabo en España, donde la plantilla media ha disminuido un 13% y un 5%, respectivamente, frente al primer trimestre de 2016.

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

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

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

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

La contratación descendió un 15% en moneda local (un 14% en términos reportados), situándose el ratio Book-to-bill de contratación sobre ventas en niveles del 1,01 veces (frente a 1,17 veces del primer trimestre de 2016). La contratación en el primer trimestre estuvo afectada, entre otros aspectos, por la estacionalidad de algunos contratos relevantes.

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en niveles ligeramente inferiores que los del primer trimestre de 2016 (1,90 veces frente a 1,93 veces).

Defensa y Seguridad

Las ventas de Defensa y Seguridad crecieron un 11% en el primer trimestre, tanto en moneda local como en términos reportados.

Destaca la favorable evolución del segmento de Sistemas Aeroportados (Europa), de Espacio (básicamente vinculado con la participación de Indra en el programa europeo de sistemas de posicionamiento global Galileo) y de Logística de Defensa (España).

El resto de áreas evolucionaron sin cambios destacables con respecto al mismo período del año anterior y en línea con la evolución prevista de la compañía a lo largo del año.

Por geografías, el vertical experimentó crecimientos de doble dígito en Europa y España, que han compensado las caídas en América y AMEA.

La fortaleza acumulada en la cartera de proyectos (Cartera/Ventas para doce meses de 2,0 veces), junto con el pipeline existente (nuevos programas nacionales y europeos), permiten anticipar una favorable evolución de las ventas en los próximos trimestres, aunque quizás a ritmos ligeramente inferiores a los reportados en el primero.

Transporte y Tráfico

Las ventas de Transporte y Tráfico descendieron un 11% en moneda local y un 9% en términos reportados.

Por segmentos de actividad, destaca la favorable evolución de Tráfico Aéreo (que supone un 44% del total ventas del vertical) mientras que el área de Transportes se vió afectada como consecuencia del proceso actual de reposicionamiento en ciertos proyectos y/o geografías críticas de implantación (básicamente en el ámbito ferroviario, vial y de ticketing en España y AMEA).

Por geografías, España y Europa son las regiones que tuvieron mejor comportamiento mientras que AMEA sufrió por la reducción de los niveles de actividad en la zona.

A pesar de la favorable evolución del segmento de Tráfico Aéreo, la contratación del vertical descendió un 22% en moneda local como consecuencia, entre otros aspectos, de la estacionalidad de algunos contratos relevantes.

En el área de Tráfico Aéreo, tanto el pipeline existente como la favorable evolución de la contratación permiten anticipar un mejor comportamiento relativo a lo largo del año.

Con respecto al área de Transportes, el proceso de revisión en profundidad del negocio, para valorar la cartera de productos y la estrategia en torno a los mismos, condicionará la evolución de sus principales magnitudes en los próximos trimestres.

Tecnologías de la Información (TI)

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

Las ventas en el área de TI han crecido un 3% en términos reportados frente a las del primer trimestre de 2016, siendo similares en moneda local a las de dicho período.

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

La contribución de los servicios digitales (Minsait) ha sido de 74 millones de euros (un descenso del 3% frente al primer trimestre de 2016), lo que supone un 20% de las ventas de TI.

La contratación en TI disminuyó un 5% en moneda local (descenso del 4% en términos reportados), dando lugar a un ratio Book-to-bill de contratación sobre ventas de 1,57 veces frente al nivel de 1,68 veces del primer trimestre de 2016. Sin embargo, excluyendo los impactos mencionados anteriormente, la contratación hubiera crecido un 2% en términos reportados.

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses mejoró hasta el nivel de 0,71 veces frente al de 0,66 veces del primer trimestre de 2016.

Energía e Industria

Las ventas de Energía e Industria crecieron un 1% en moneda local (aumento del 4% en términos reportados).

Los ingresos del área de Energía (cerca del 70% de las ventas del vertical) crecieron un 6% en el trimestre en moneda local debido, entre otros aspectos, a la favorable evolución del segmento de Outsourcing y Soluciones en el ámbito de las Utilities (tanto en España como internacional).

El segmento de Industria cayó un 4% en moneda local, asociado a un descenso en los niveles de actividad en el área de Hoteles y Bienes de Consumo.

Por geografías, destaca el comportamiento positivo de América (aumento del 10%), Europa (crecimiento del 44%) y AMEA (incremento del 19%), tanto en el segmento de Energía como de Industria. En España (descenso del 8%), los niveles de actividad están condicionados por la deslocalización parcial de la toma de decisiones de ciertos clientes relevantes como consecuencia, entre otros aspectos, del proceso de integración y concentración sectorial llevado a cabo en los últimos años, los cuales son compensados parcialmente a nivel internacional.

La contratación creció un 5% en moneda local (un 6% en términos reportados) frente al primer trimestre de 2016, impulsada principalmente por el ámbito de Soluciones Propias y BPO.

Servicios Financieros

Servicios Financieros registró un crecimiento del 9% en moneda local (del 12% en términos reportados). Su principal actividad se registra en el sector bancario (cerca del 90% de las ventas del vertical) frente al asegurador (un 10% de las ventas).

Destaca la favorable evolución del segmento de Banca en América que, tras sufrir una importante caída en ventas como consecuencia del reposicionamiento en la zona a lo largo del 2016, mostró ya en este primer trimestre de 2017 un importante crecimiento (superior al 20%), tanto en el ámbito de las Soluciones Propias para instituciones privadas como derivado de la creciente tendencia a la concentración de los mantenimientos y evolución de los servicios core de TI en grandes proveedores.

En cuanto al segmento de Banca en España, destaca su aceleración con respecto a 2016. Se consolida el dinamismo del segmento de Ciberseguridad, Outsourcing y BPO debido al proceso de digitalización y búsqueda de eficiencia en el que se encuentra el sector en España.

El área de Seguros mostró un peor comportamiento relativo con respecto al segmento de Banca.

A pesar de las favorables dinámicas sectoriales en España y la estabilización del negocio en América, la evolución de la contratación en el primer trimestre (aumento del 4% en moneda local) podría apuntar a una eventual moderación de las tasas de crecimiento en los próximos trimestres.

Telecom y Media

Telecom y Media registró una caída en ventas del 14% en moneda local (del 10% en términos reportados).

Los niveles de actividad en el primer trimestre estuvieron condicionados por el peor comportamiento relativo de las ventas en España como consecuencia, básicamente, del impacto negativo de la cancelación del contrato de BPO con Vodafone. Excluyendo dicho impacto, que seguirá visible a lo largo del primer semestre del año, las ventas en el primer trimestre hubieran presentado un descenso muy moderado con respecto al mismo período de 2016.

Persistieron las mismas dinámicas en el sector de Telecom, donde el foco de los operadores continúa centrado en medidas de eficiencia y control de costes, por lo que el entorno sigue siendo altamente competitivo y persisten las exigentes dinámicas de precios.

El vertical de Media, aunque de menor peso relativo (cerca del 10% de las ventas), registró un mejor comportamiento relativo, asociado a su fuerte exposición a España.

A pesar de las exigentes dinámicas sectoriales, la evolución de las ventas y la contratación, excluyendo el impacto de la pérdida del contrato de Vodafone, invitan a pensar en una moderada recuperación de los niveles de actividad en los próximos trimestres.

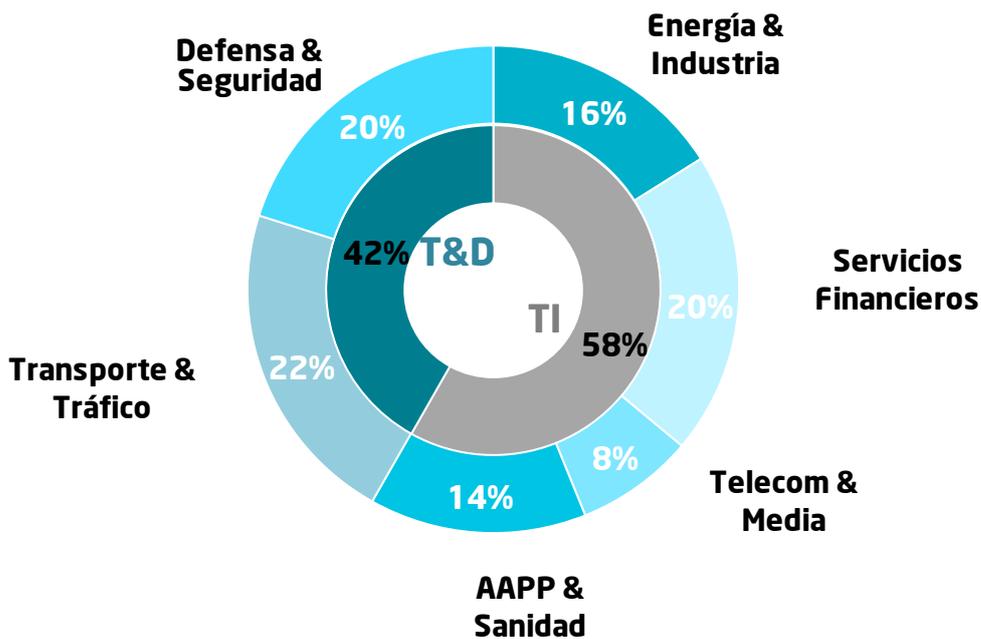
Administraciones Públicas y Sanidad

La actividad de Administraciones Públicas y Sanidad registró un descenso del 4% en moneda local (del 1% en términos reportados).

Si se excluye el negocio de Elecciones, las ventas hubieran crecido un 9% en términos reportados. Aunque el negocio de Elecciones ha contribuido negativamente en este trimestre (básicamente por el impacto de las elecciones en República Dominicana en el primer trimestre de 2016), se espera que su contribución para el conjunto del año sea mayor que el alcanzado en 2016, dado el efecto estacional propio de este negocio, muy dependiente de los calendarios de elecciones de los países.

Por geografías, y excluyendo el impacto del negocio de Elecciones, destaca la favorable evolución de los niveles de actividad en España (básicamente en instituciones públicas estatales) y América (confirmando la senda de estabilización del negocio iniciada a finales del año 2016 tras la reestructuración en la zona y el cierre gradual de los proyectos problemáticos en Brasil).

El efecto estacional del negocio de Elecciones (concentrado en la segunda parte del año) condicionará la evolución prevista del vertical, esperando de esta forma un mejor comportamiento relativo en los próximos trimestres.



Análisis por geografías

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

En el análisis de ventas por geografías, destacan los crecimientos del 5% de España, región con el mayor peso sobre las ventas totales (47%), como de Europa (aumento del 16% en moneda local con un peso del 18% de las ventas totales), cuya principal actividad se concentra en el vertical de Defensa y Seguridad.

En sentido contrario, las ventas descendieron un 23% en moneda local en Asia, Oriente Medio y África (11% de las ventas totales), donde la mayor actividad se concentra en el vertical de Transporte y Tráfico.

Y bajaron un 8% en moneda local en América (23% de las ventas totales), donde la actividad se concentra en el negocio de TI.

España

En el primer trimestre de 2017 las ventas aumentaron un 5%, con crecimientos tanto en el negocio de T&D (cerca de un tercio de las ventas de la región) como en el de TI (cerca de dos tercios de las ventas), si bien el crecimiento en T&D fue más significativo que en TI al presentar incrementos de doble dígito.

El vertical de Defensa y Seguridad fue el que ha registrado un mejor comportamiento, impulsado por los contratos específicos plurianuales del Ministerio de Defensa (sistemas electrónicos asociados al mástil integrado de las futuras Fragatas F110, sistemas electrónicos de los futuros vehículos blindados 8x8 y simulador del helicóptero NH90, principalmente).

Por su parte, Transporte y Tráfico, que constituye el otro vertical que forma parte del negocio de T&D, también presentó crecimiento en sus ingresos (por el negocio de Tráfico Aéreo).

Dentro del negocio de TI, el crecimiento de las ventas de Administraciones Públicas y Sanidad (de doble dígito) y Servicios Financieros (positivas dinámicas de las grandes cuentas en el ámbito digital) compensaron los descensos de Telecom y Media (caídas de doble dígito por la cancelación de proyectos con Vodafone) y Energía e Industria (principalmente en la división de Industria).

La contratación en el primer trimestre de 2017 descendió un 10%, siendo Defensa y Seguridad el único vertical que presentó crecimiento.

América

Las ventas del primer trimestre de 2017 en América descendieron un 8% en moneda local (comportamiento plano en términos reportados). Excluyendo el negocio de Elecciones (por el proyecto de elecciones en República Dominicana en el primer trimestre de 2016), las ventas habrían aumentado un 6% en términos reportados.

El reposicionamiento en la región llevado a cabo por la compañía en los anteriores trimestres contribuyó a la mejora de la rentabilidad y a una estabilización de la actividad.

La actividad en América se concentra en el segmento de TI (cerca del 80% de las ventas en la región). El descenso de las ventas fue más acusado en el segmento de T&D (por la difícil comparativa respecto al año pasado por la ejecución de un proyecto en el vertical de Defensa y Seguridad). Excluyendo el negocio de Elecciones, las ventas en el segmento de TI habrían crecido un 6% en términos reportados.

Dentro del segmento de TI, el mejor comportamiento lo registró el vertical de Servicios Financieros (con un crecimiento de doble dígito), seguido de Energía e Industria (una evolución plana de ventas). En cambio, se registraron descensos en Telecom y Media (por las dinámicas exigentes del sector) y en Administraciones Públicas y Sanidad, aunque en este último caso se habría registrado crecimiento si se excluyera el negocio de Elecciones.

Por países, presentaron crecimiento de las ventas México (buen comportamiento del vertical de Servicios Financieros), Colombia y Argentina, mientras que las ventas descendieron en Brasil (donde continúa el reposicionamiento de la compañía hacia un mayor peso del cliente privado frente al cliente público), Chile, Perú, Ecuador (por el proyecto mencionado de Defensa y Seguridad) y República Dominicana (por el proyecto de Elecciones del ejercicio anterior).

La contratación descendió un 13% en moneda local (descenso del 7% en términos reportados), siendo el vertical de Servicios Financieros el único que presentó crecimiento. Excluyendo el negocio de Elecciones, la contratación habría descendido sólo un 2% en términos reportados.

Europa

Las ventas en el primer trimestre de 2017 se incrementaron un 16% en moneda local (y un 16% en términos reportados), con crecimientos en la práctica totalidad de los verticales. Tan solo presentó descensos el vertical de Administraciones Públicas y Sanidad, cuyo peso en la región no es relevante.

El segmento de T&D centró la mayor parte de la actividad en la zona (cerca del 75% de las ventas de la región), mostrando crecimientos de doble dígito tanto en el vertical de Defensa y Seguridad (división con mayor peso sobre las ventas en la región) como en el de Transporte y Tráfico (por el negocio de Tráfico Aéreo).

El segmento de TI (cerca del 25% de las ventas de la región) también se incrementó a tasas de doble dígito, con crecimiento en todos los verticales a excepción de Administraciones Públicas y Sanidad. La mayor parte de la actividad de TI en Europa se concentra en Italia, que registró un crecimiento de doble dígito.

La contratación creció un 5% en moneda local y en términos reportados. 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 (con un peso de cerca del 25% sobre el total de la región) con crecimientos de doble dígito en todos sus verticales.

Asia, Oriente Medio y África (AMEA)

Las ventas en Asia, Oriente Medio y África (AMEA) en el primer trimestre de 2017 presentaron un descenso del 23% en moneda local (del 21% en términos reportados). Los ingresos del segmento de T&D (que representa cerca del 80% de las ventas en la región) descendieron a tasas de doble dígito, mientras que los del segmento de TI (alrededor del 20% de las ventas en la región) presentaron un crecimiento de doble dígito.

En el segmento de T&D, tanto el vertical de Transporte y Tráfico (división con mayor peso sobre las ventas en la región) como Defensa y Seguridad registraron descensos, debido a que se siguen experimentando retrasos en ciertos proyectos como consecuencia de la ralentización del gasto público en los países dependientes del precio del petróleo.

En el segmento de TI, el vertical de Energía e Industria registró crecimientos de doble dígito (principalmente por la implementación de soluciones propias en África). Esta es la división de la que proceden la mayoría de los ingresos del segmento de TI.

La contratación en AMEA descendió un 17% en moneda local (un 15% en términos reportados). Sin embargo, el pipeline de la compañía en la región permite anticipar un cambio importante de tendencia de la contratación y de los ingresos en los próximos trimestres.

ANEXO 1: CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

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

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

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

Cifras no auditadas

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

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

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

ANEXO 2: RESULTADOS POR NEGOCIOS
1T17

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

1T16

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

Cifras no auditadas

ANEXO 3: BALANCE CONSOLIDADO

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

Cifras no auditadas

ANEXO 4: FLUJOS DE TESORERÍA CONSOLIDADO

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

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 período. Dicho indicador se interpreta como el beneficio operativo del Grupo por cada euro de ventas.

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

Deuda Financiera Neta

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

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

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

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

Flujo de Caja Libre (Free Cash Flow)

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

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

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

Margen de Contribución

Definición: Es la diferencia entre las ventas y los costes directos e indirectos de los diferentes segmentos o unidades de negocio del Grupo. Los costes directos son aquellos directamente imputables a las ventas reconocidas en un período 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.