

Los ingresos crecieron un 4% y el EBITDA un 7% tras la integración de TecnoCom

INDRA AUMENTÓ SU BENEFICIO NETO UN 23% EN EL PRIMER SEMESTRE DE 2017, HASTA ALCANZAR LOS 38 MILLONES DE EUROS

- Los ingresos en el primer semestre alcanzaron los 1.379 millones de euros y crecieron un 4% frente a los del primer semestre de 2016. La integración de TecnoCom tuvo un impacto en ingresos de 81 millones. Excluyendo TecnoCom, los ingresos habrían descendido un 4%.
- La relevante contribución positiva que se espera del negocio de Elecciones para la segunda mitad del año, junto con la mejor evolución de algunos negocios de T&D, permiten anticipar un mejor comportamiento de los ingresos en la segunda mitad del ejercicio.
- El EBITDA creció un 7% con respecto al año anterior, alcanzando los 108 millones de euros, y el Margen EBITDA subió al 7,8% frente al 7,5% del primer semestre de 2016.
- El Margen EBIT alcanzó el 5,6% frente al 5,3% del primer semestre de 2016, debido a la mejora del Margen EBIT de T&D, que creció hasta el 12,6% (frente al 11,0%).
- El Free Cash Flow Operativo antes de variación de circulante creció un 16%, hasta alcanzar los 96 millones de euros, frente a los 83 millones del primer semestre de 2016, gracias a la mejora operativa.
- La generación de caja en el semestre fue de -31 millones de euros, lo que muestra un comportamiento positivo teniendo en cuenta la estacionalidad propia del segundo trimestre y los cobros adelantados a meses anteriores.
- La Deuda Neta se elevó hasta los 745 millones, frente a los 523 millones de diciembre 2016, como resultado del pago de la adquisición de TecnoCom. Excluyendo esta adquisición, la deuda se habría situado en 554 millones de euros.
- El beneficio neto por acción básico creció un 20%.
- 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.

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, 28 de julio de 2017.- Indra alcanzó un beneficio neto de 38 millones de euros en el primer semestre de 2017, lo que supone un aumento del 23% frente a los 31 millones obtenidos en el mismo período de 2016.

En los primeros seis meses de 2017, Indra aumentó un 4% sus ingresos tras la integración de TecnoCom, hasta alcanzar los 1.379 millones de euros. La integración de TecnoCom tuvo un impacto en ingresos de 81 millones de euros (consolida desde el 18 de abril de 2017). Las ventas en el segundo trimestre aumentaron un 4%.

La relevante contribución positiva que se espera del negocio de Elecciones para la segunda mitad de 2017, junto con la mejor evolución de algunos negocios de Transporte y Defensa, permiten anticipar un mejor comportamiento de los ingresos en la segunda mitad del ejercicio.

El EBITDA creció un 7%, alcanzando los 108 millones de euros y el Margen EBITDA subió al 7,8% frente al 7,5% del primer semestre de 2016.

El Margen EBIT alcanzó el 5,6% frente al 5,3% del primer semestre de 2016, debido a la mejora del Margen EBIT de T&D, que creció hasta el 12,6% (frente al 11,0% del primer semestre de 2016).

El Free Cash Flow Operativo antes de variación de circulante aumentó un 18%, hasta alcanzar los 96 millones de euros, frente a los 83 millones del primer semestre de 2016, gracias a la mejora operativa.

Y el beneficio neto por acción básico creció un 20% en el mismo período.

Las ventas en el primer semestre de 2017 alcanzaron los 1.379 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 4% reportado (del 2% en moneda local). Por segmentos, Tecnologías de la Información (aumento del 7% en moneda local; y del 9% reportado) incrementó su peso relativo en el Grupo hasta el 60% de las ventas, registrando un mejor comportamiento relativo frente a T&D (descenso del 4% en moneda local; y descenso del 4% reportado) como consecuencia, principalmente, de la adquisición de TecnoCom. Por verticales, destacan los crecimientos de Defensa y Seguridad (del 7% en moneda local), Servicios Financieros (del 19% en moneda local) y Energía e Industria (del 9% en moneda local). El tipo de cambio contribuye positivamente al crecimiento con 20 millones de euros.

Excluyendo el impacto derivado de la adquisición de TecnoCom, las ventas en el primer semestre de 2017 se habrían situado en 1.298 millones de euros (descenso del 4% en moneda local; y del 3% reportado) afectadas en el negocio de T&D por el peor comportamiento del área de Transportes y en el ámbito de TI por la pérdida puntual de un contrato relevante en el ámbito de BPO en Telecom y Media en julio de 2016 y la estacionalidad del negocio de Elecciones. El efecto comparativo de dicho contrato desaparece en el próximo trimestre, mientras que el negocio de Elecciones contribuirá positivamente de forma destacada en los próximos trimestres, lo que, junto con un mejor comportamiento de algunos negocios de T&D, permite anticipar un mejor comportamiento de las ventas.

En el segundo trimestre de 2017 las ventas se situaron en 741 millones de euros (aumento del 4% en moneda local y del 5% reportado). Excluyendo el impacto de TecnoCom, las ventas habrían caído un 6% en reportado (7% en moneda local) como consecuencia, entre otros aspectos, del impacto negativo de la estacionalidad del negocio por Semana Santa y los descensos de los niveles de actividad en los segmentos de Transportes, Telecom y Media y Elecciones anteriormente mencionados.

TecnoCom, que comienza a consolidar desde el 18 de abril de 2017, tuvo un impacto de 81 millones de euros en ingresos y de 4,5 millones en el EBIT en el segundo trimestre de 2017, lo que equivale a un

Margen EBIT del 5,5%. Los ingresos estimados de TecnoCom en los seis primeros meses del año en términos comparables se situaron en niveles similares al año anterior (-1,7%). El Margen EBIT estimado del primer semestre de 2017 en términos comparables (excluyendo los impactos derivados de la integración) se habría situado en el 4,5% frente al 3,9% del primer semestre de 2016.

La contratación subió un 4% en reportado (un 2% en moneda local) como consecuencia del favorable impacto de la adquisición de TecnoCom. Excluyendo TecnoCom, la contratación en el primer semestre de 2017 se mantuvo en los mismos niveles en términos reportados que en el primer semestre de 2016 (descenso del 2% en moneda local), acelerándose en el segundo trimestre de 2017 (aumento del 7% en moneda local y del 9% reportado) como consecuencia, básicamente, de la firma de un contrato relevante de Elecciones en AMEA.

Los Otros Ingresos se situaron en 22 millones de euros en el primer semestre de 2017, nivel ligeramente superior al registrado en el primer semestre de 2016 (20 millones). Esta partida está formada principalmente por la capitalización de gastos de I+D (15 millones de euros) y subvenciones (4 millones).

El OPEX (gastos operativos) creció un 3% con respecto al primer semestre de 2016 en términos reportados (un 2% en moneda local), hasta los 1.294 millones de euros en el primer semestre de 2017 frente a los 1.251 millones del primer semestre de 2016:

- A pesar del impacto de TecnoCom, Aprovisionamientos y Otros Gastos de Explotación se mantuvieron en niveles similares a los del primer semestre de 2016 como consecuencia, básicamente, de la favorable evolución de Indra (excluyendo TecnoCom) y del impacto asociado al menor nivel de ventas.
- Los Gastos de Personal crecieron un 5% en el primer semestre de 2017 hasta los 723 millones de euros como consecuencia, entre otros aspectos, del impacto de la consolidación de TecnoCom. Excluyendo dicho impacto, los Gastos de Personal habrían descendido un 3% en términos reportados (descenso del 5% en moneda local), en línea con la evolución de la plantilla media de Indra (excluyendo TecnoCom) en el período (descenso del 7%).

El Margen EBIT alcanzó el 5,6% en el primer semestre de 2017 frente al 5,3% en el primer semestre de 2016:

- El Margen EBIT de T&D (Transporte y Tráfico y Defensa y Seguridad) se situó en el 12,6%, nivel superior al registrado en el primer semestre de 2016 (11,0%) y acelerándose frente al primer trimestre de 2017 (12,3%). La división de Defensa y Seguridad mejoró su rentabilidad con respecto al año anterior, mientras que Transporte y Tráfico empeoró por el negocio de Transporte.
- El Margen EBIT de TI (Tecnologías de la Información) se mantuvo en niveles similares a los del año anterior en 0,9% (frente al 0,9% del primer semestre de 2016).

En el segundo trimestre de 2017, el Margen EBIT se aceleró hasta el 6,0% (frente al 5,2% en el primer trimestre de 2017) como consecuencia de la mejora de rentabilidad en el ámbito de T&D y el apalancamiento operativo asociado al mayor volumen de ventas.

Las amortizaciones se situaron en 30 millones de euros en el primer semestre de 2017, mismo nivel que el registrado en el primer semestre de 2016.

A pesar del aumento de la deuda media en el período, el Resultado Financiero mejoró hasta los -14 millones de euros en el primer semestre de 2017 (frente a los -22 millones de euros en el primer semestre de 2016) como consecuencia del descenso en su coste medio de financiación (bajó 1 punto porcentual hasta el 2,3% en el primer semestre de 2017), así como por el efecto positivo asociado a ciertas coberturas por tipo de cambio y otros resultados financieros. En el segundo trimestre de 2017, el Resultado Financiero ascendió a -12 millones de euros (frente a -11 millones de euros en el segundo trimestre de 2016).

Los Resultados de entidades valoradas por el método de la participación se redujeron hasta -0,2 millones de euros.

El gasto por impuestos ascendió a 25 millones de euros, lo que equivale a una tasa impositiva del 39%, 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. Para el conjunto del ejercicio se espera una reducción significativa de la tasa impositiva como consecuencia de un mejor aprovechamiento de las bases imponibles negativas en Brasil.

El resultado neto del Grupo creció un 23% y alcanzó los 38 millones de euros en el primer semestre de 2017, frente a los 31 millones de euros del primer semestre de 2016.

El beneficio neto por acción básico creció un 20% en el mismo período.

Principales Magnitudes	1S17* (M€)	1S16 (M€)	Variación (%) Reportado / Mon. Local
Contratación	1.660	1.599	3,8 / 2,4
Ventas	1.379	1.332	3,5 / 2,0
Cartera de pedidos	3.752	3.344	12,2
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	108	100	7
Margen EBITDA	7,8%	7,5%	0,3 pp
Resultado Operativo (EBIT)	77	70	10
Margen EBIT	5,6%	5,3%	0,3 pp
Resultado Neto	38	31	23
Deuda neta	745	659	13
Flujo de Caja Libre	(31)	48	NA
BPA básico (€)	0,226	0,188	20

**Nota: Los datos mostrados incluyen las cifras de TecnoCom que comienzan a consolidar desde el 18 de abril de 2017*

Balance y Estado de Flujos de Tesorería

El Cash Flow Libre generado en el primer semestre de 2017 fue de -31 millones de euros, comportamiento muy positivo teniendo en cuenta el elevado volumen de cobros adelantados a los dos trimestres anteriores.

El Cash Flow Operativo antes de la variación de capital circulante en el primer semestre de 2017 se situó en 96 millones de euros frente a los 83 millones del primer semestre de 2016, como consecuencia de la mejora operativa y el menor impacto de los proyectos problemáticos en la caja de la compañía.

La variación de Capital Circulante en el primer semestre de 2017 fue negativa (-63 millones de euros) principalmente por la partida de Clientes (-62 millones), cuya necesidad de circulante ha estado afectada en su mayoría por el impacto de los cobros adelantados en anteriores trimestres, así como por cierto impacto de la contribución de TecnoCom. Por otro lado, destaca la positiva gestión de proveedores (15 millones de euros).

El Circulante Operativo Neto aumentó hasta los 83 millones de euros desde los 33 millones en diciembre de 2016, equivalente a 10 días de ventas (DoS) sobre los últimos 12 meses en el primer semestre de 2017 frente a 5 días de ventas en diciembre 2016. Parte de este aumento se debió al impacto de la integración de TecnoCom, cuyo Circulante Operativo Neto ascendió a 43 millones de euros, equivalente a 5 días de ventas.

Otras Variaciones Operativas ascendió a -20 millones de euros en el primer semestre de 2017, nivel similar al del primer semestre de 2016 (-23 millones). 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). Si bien en el primer semestre de 2016 hubo una mayor salida de caja por el plan de reestructuración de la plantilla, esta partida fue compensada 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 registraron en esta partida).

El Impuesto de Sociedades pagado fue de -21 millones de euros en el primer semestre de 2017 frente a -13 millones de euros en el primer semestre de 2016, como consecuencia principalmente de unos mayores beneficios de la compañía frente al primer semestre de 2016 y de los adelantos en los pagos a la administración tributaria española aprobados en la segunda mitad de 2016.

La inversión en CAPEX alcanzó los 15 millones de euros en el primer semestre de 2017 frente a los 9 millones en el primer semestre de 2016. Las inversiones inmateriales (netas de los cobros por subvenciones) ascendieron a 13 millones de euros frente a 5 millones en el mismo período del ejercicio anterior como consecuencia principalmente de los mayores compromisos de inversión en el ámbito de Gestión de Tráfico Aéreo (ATM). Las inversiones materiales alcanzaron los 3 millones de euros, registrando una caída con respecto al mismo período del año anterior (4 millones).

La Deuda Neta se elevó hasta los 745 millones de euros en el primer semestre de 2017 (frente a los 532 millones de euros en el primer trimestre de 2017) como consecuencia principalmente del pago en caja asociado a la adquisición de Tecnocom (185 millones de euros) y la consolidación de la deuda neta del negocio de Tecnocom (6 millones de euros). Como consecuencia de lo anterior, el nivel de apalancamiento asciende a 2,9 veces el EBITDA de los últimos doce meses. Excluyendo la integración de Tecnocom, dicho nivel se habría situado en 2,4 veces, nivel similar a diciembre de 2016.

Deuda Neta Indra ex Tecnocom	(554)
Pago Tecnocom	(185)
Deuda Neta Tecnocom	(6)
Deuda Neta Indra+Tecnocom	(745)

El coste medio de la deuda bruta se situó en el 2,3%, mejorando en 1,0 puntos porcentuales frente al primer semestre de 2016.

El factoring sin recurso de facturas de clientes se mantuvo estable en 187 millones de euros, misma cifra que la realizada en diciembre de 2016 y en el primer semestre de 2016.

Recursos Humanos

Plantilla final	1S17*	%	1S16	%	Variación (%) vs 1S16
España	24.360	62	19.474	56	25
América	11.603	29	12.331	35	(6)
Europa	1.813	5	1.567	4	16
Asia, Oriente Medio & África	1.733	4	1.654	5	5
TOTAL	39.509	100	35.026	100	13

**Nota: Los datos mostrados incluyen las cifras de TecnoCom que comienzan a consolidar desde el 18 de abril de 2017*

Plantilla media	1S17*	%	1S16	%	Variación (%) vs 1S16
España	24.402	61	19.871	55	23
América	12.249	30	13.034	36	(6)
Europa	1.867	5	1.566	4	19
Asia, Oriente Medio & África	1.688	4	1.654	5	2
TOTAL	40.206	100	36.125	100	11

**Nota: Los datos mostrados incluyen las cifras de TecnoCom que comienzan a consolidar desde el 18 de abril de 2017*

Al cierre del segundo trimestre de 2017, la plantilla final total estaba formada por 39.509 profesionales, lo que supone un incremento del 13% respecto al primer semestre de 2016 (4.483 empleados más) debido principalmente a la integración de TecnoCom (6.642 empleados). Excluyendo el impacto de la integración, la plantilla final se habría reducido en un 6% con respecto al primer semestre de 2016 (2.159 empleados menos):

- La plantilla final en España aumentó en un 25% (4.886 empleados más) mayoritariamente por la integración de los empleados de TecnoCom. Excluyendo este impacto, la plantilla en España habría caído un 2% (476 empleados menos).
- En América, incluyendo el impacto de la integración de TecnoCom, la plantilla final disminuyó un 6% (equivalente a 728 profesionales) debido principalmente a la evolución decreciente de los proyectos intensivos en mano de obra en filiales latinoamericanas (fundamentalmente Brasil). Excluyendo la integración, la plantilla habría caído un 14% (1.753 empleados menos).
- En Europa, la plantilla se ha visto incrementada en 246 empleados más (aumento del 16% con respecto al primer semestre de 2016) como consecuencia de la integración de los empleados de TecnoCom. Sin embargo, excluyendo el impacto de la adquisición, la plantilla final se habría reducido ligeramente (en un 1%).
- En AMEA (Asia, Oriente Medio y África), la plantilla aumentó un 5% (79 profesionales más) con respecto al primer semestre de 2016. Cabe destacar que TecnoCom no ha tenido impacto en esta geografía.

La plantilla media al cierre del primer semestre de 2017 aumentó un 11% frente al primer semestre de 2016 debido principalmente a la integración de TecnoCom. Excluyendo la integración, la plantilla media habría caído un 7% con respecto al primer semestre de 2016, debido a la caída en América y España (del 14% y del 4%, respectivamente).

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

T&D	1S17	1S16	Variación %		2T17	2T16	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación	512	654	(22)	(22)	242	341	(29)	(29)
Ventas	553	574	(4)	(4)	286	305	(6)	(7)
- Defensa & Seguridad	280	262	7	7	152	147	3	3
- Transporte & Tráfico	273	311	(12)	(13)	134	158	(15)	(16)
Book-to-bill	0,93	1,14	(19)		0,85	1,12	(24)	
Cart./Ventas 12m	1,89	1,90	(1)					

A pesar de la favorable evolución de Defensa y Seguridad (aumento del 7% en moneda local y reportado), las ventas en el primer semestre de 2017 en el segmento de T&D descendieron un 4% tanto en moneda local como en términos reportados, al continuar las exigentes dinámicas en el área de Transporte y Tráfico (descenso del 13% en moneda local y del 12% reportado). En este vertical, mientras el área de Gestión de Tráfico Aéreo permaneció estable, persistió la caída en ventas de Transportes, como consecuencia del descenso de la actividad asociada a ciertos proyectos relevantes de implantación, retrasos en la adjudicación de algunos contratos en países dependientes del precio del petróleo, así como por la revisión estratégica en curso del negocio.

La contratación en el primer semestre de 2017 descendió un 22% en moneda local y en términos reportados, afectada por el efecto estacional de la fuerte contratación registrada en el primer semestre de 2016 en el ámbito de Radares y Seguridad en AMEA y la menor contratación en el ámbito de Transportes. El ratio book-to-bill de contratación sobre ventas se sitúa en 0,93 veces frente al ratio de 1,14 veces en el primer semestre de 2016.

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se situó en niveles ligeramente inferiores frente al primer semestre de 2016 (1,89 veces frente a 1,90 veces).

Defensa y Seguridad

Las ventas de Defensa y Seguridad crecieron un 7% en el primer semestre de 2017, tanto en moneda local como en términos reportados.

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

El resto de áreas 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.

En el segundo trimestre de 2017, las ventas crecieron un 3%, tanto en moneda local como en términos reportados. La desaceleración puntual de las ventas en el trimestre, en línea con las previsiones de la compañía, es consecuencia de la estacionalidad del negocio de Sistemas Aeroportados a lo largo del primer semestre de 2016, en el que se concentró una parte importante de la producción del programa Eurofighter en el segundo trimestre.

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

La fortaleza acumulada en la cartera de proyectos (Cartera sobre las Ventas de los últimos 12 meses de 1,94 veces) junto con el pipeline existente (nuevos programas nacionales y europeos) permite anticipar una favorable evolución de las ventas en los próximos trimestres.

Transporte y Tráfico

Las ventas de Transporte y Tráfico descendieron un 13% en moneda local y un 12% en términos reportados.

Por segmentos de actividad, el negocio de Gestión de Tráfico Aéreo (47% del total de ventas del vertical) permaneció estable, mientras que el área de Transportes se vio afectada como consecuencia de la finalización de ciertos proyectos internacionales, el descenso de actividad en proyectos y/o geografías relevantes de implantación (AMEA), retrasos en la adjudicación de algunos contratos en países dependientes del precio del petróleo, así como por la revisión estratégica en curso del negocio.

En este sentido, las ventas en el segundo trimestre de 2017 siguieron afectadas por el segmento de Transporte, provocando que las ventas siguieran descendiendo a ritmos de doble dígito (-16% en moneda local y -15% en términos reportados).

Por geografías, Europa presentó el mejor comportamiento relativo, mientras que AMEA y América sufrieron como consecuencia de la reducción de los niveles de actividad en la zona.

La contratación en el primer semestre se redujo un 15% en moneda local debido, entre otros aspectos, a la estacionalidad de algunos contratos en el ámbito de Transportes.

En el área de Gestión 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, la evolución de la ejecución de ciertos contratos relevantes condicionará, junto con las medidas derivadas del proceso de reposicionamiento, el comportamiento de sus principales magnitudes en los próximos trimestres.

Tecnologías de la Información (TI)

TI	1S17*	1S16	Variación %		2T17*	2T16	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación	1.148	944	22	19	566	340	66	63
Ventas	826	758	9	7	455	398	14	13
- Energía & Industria	225	202	11	9	123	104	18	17
- Servicios Financieros	291	240	21	19	162	125	30	28
- Telecom & Media	110	112	(2)	(5)	60	57	6	4
- AA.PP. & Sanidad	200	205	(2)	(4)	109	113	(3)	(4)
Book-to-bill	1,39	1,25	12		1,24	0,85	46	
Cart./Ventas 12m	0,79	0,64	23					

**Nota: Los datos mostrados incluyen las cifras de TecnoCom que comienzan a consolidar desde el 18 de abril de 2017*

Las ventas en el área de TI incorporaron en el primer semestre la consolidación de TecnoCom desde el 18 de abril. En este sentido, las ventas en el primer semestre de 2017 crecieron un 7% en moneda local (un 9% en términos reportados), acelerándose en el segundo trimestre de 2017 (aumento del 13% en moneda local y del 14% en términos reportados), como consecuencia del inicio de la consolidación de TecnoCom.

Excluyendo el impacto de la adquisición de TecnoCom, las ventas en el primer semestre habrían descendido un 4% en moneda local (un 2% reportado), desacelerándose ligeramente en el segundo trimestre de 2017 (descenso del 8% en moneda local y del 6% reportado). La evolución de las ventas estuvo afectada por la estacionalidad del negocio de Elecciones y el impacto del contrato de BPO con Vodafone en Telecom y Media. Excluyendo dichos impactos, las ventas habrían crecido un 2% en términos reportados, como consecuencia de la favorable evolución de la actividad en España y América.

La contribución de los servicios digitales (Minsait) ha sido de 152 millones de euros (descenso del 12% frente al primer semestre de 2016), lo que supone cerca de un 20% de las ventas de TI. El descenso de los ingresos es debido a la estacionalidad del negocio de Elecciones, ya que el primer semestre de 2016 contaba con la contribución de las soluciones de biometría y ciberseguridad de un contrato relevante en Latinoamérica.

La contratación en TI aumentó un 19% en moneda local (un 22% reportado), dando lugar a un ratio Book-to-bill de contratación sobre ventas de 1,39 veces frente al nivel de 1,25 veces en el primer semestre de 2016. Excluyendo el impacto de TecnoCom, la contratación habría crecido un 12% en moneda local (un 14% reportado) como consecuencia de la estacionalidad del negocio de Elecciones.

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses mejoró hasta el nivel de 0,79 veces frente al de 0,64 veces en el primer semestre de 2016.

Energía e Industria

Las ventas de Energía e Industria crecieron un 9% en moneda local (un 11% en términos reportados) como consecuencia, básicamente, del impacto de la adquisición de TecnoCom.

Excluyendo dicho impacto, las ventas habrían sido planas (descenso de un 1% en moneda local). Destaca la favorable evolución de Outsourcing y BPO, especialmente en el segmento de Energía (cerca del 70% de las ventas del vertical). El segmento de Industria descendió un 8% en moneda local, asociado a un descenso en los niveles de actividad en el área de Hoteles, Aerolíneas y Servicios e Infraestructuras.

Por geografías, destaca el crecimiento de doble dígito de Europa y AMEA tanto en el segmento de Energía como de Industria. En España, los niveles de actividad descendieron al estar 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 16% en moneda local (aumento de un 19% reportado) frente al primer semestre de 2016. Excluyendo TecnoCom, la contratación habría crecido un 7% en moneda local (un 10% reportado) impulsada principalmente por el ámbito de Soluciones y Outsourcing.

Servicios Financieros

Servicios Financieros registró un crecimiento del 19% en moneda local (del 21% en términos reportados). Su principal actividad se registró en el sector bancario (cerca del 90% sobre las ventas del vertical) frente al asegurador (10% de las ventas). El área de Seguros muestra un peor comportamiento relativo con respecto al segmento de Banca.

Excluyendo el impacto de la adquisición de TecnoCom, las ventas habrían registrado un crecimiento del 2% en moneda local (del 4% en términos reportados) como consecuencia de la favorable evolución del segmento de Outsourcing, Consultoría y BPO.

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 el primer semestre de 2017 cierto crecimiento 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, se consolidó el proceso de reposicionamiento y digitalización entre nuestros clientes.

La contratación en el primer semestre de 2017 creció un 4% en moneda local (un 6% en términos reportados). Excluyendo TecnoCom, la contratación habría caído un 6% en moneda local (un 4% reportado) como consecuencia del impacto puntual de un importante proyecto de BPO en Brasil en el segundo trimestre de 2016. Las favorables dinámicas sectoriales, junto con las sinergias identificadas y el sólido posicionamiento de TecnoCom en segmentos claves de actividad (medios de pago) permiten anticipar una favorable evolución de los niveles de actividad en los próximos trimestres.

Telecom y Media

Telecom y Media registró un descenso en ventas del 5% en moneda local (un 2% en términos reportados).

Excluyendo el impacto de la adquisición de TecnoCom, las ventas habrían registrado una caída del 16% en moneda local (un 12% en términos reportados).

Los niveles de actividad en el primer semestre de 2017 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 factor, que dejará de tener impacto negativo en el segundo semestre del año, las ventas habrían presentado un descenso moderado con respecto al primer semestre de 2016.

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

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

A pesar de las exigentes dinámicas sectoriales, la favorable evolución de la contratación en el segundo trimestre de 2017 invita a pensar, junto con la finalización de la comparativa negativa asociada al contrato de Vodafone, en una eventual consolidación de los niveles de actividad en el segundo semestre de 2017.

Administraciones Públicas y Sanidad

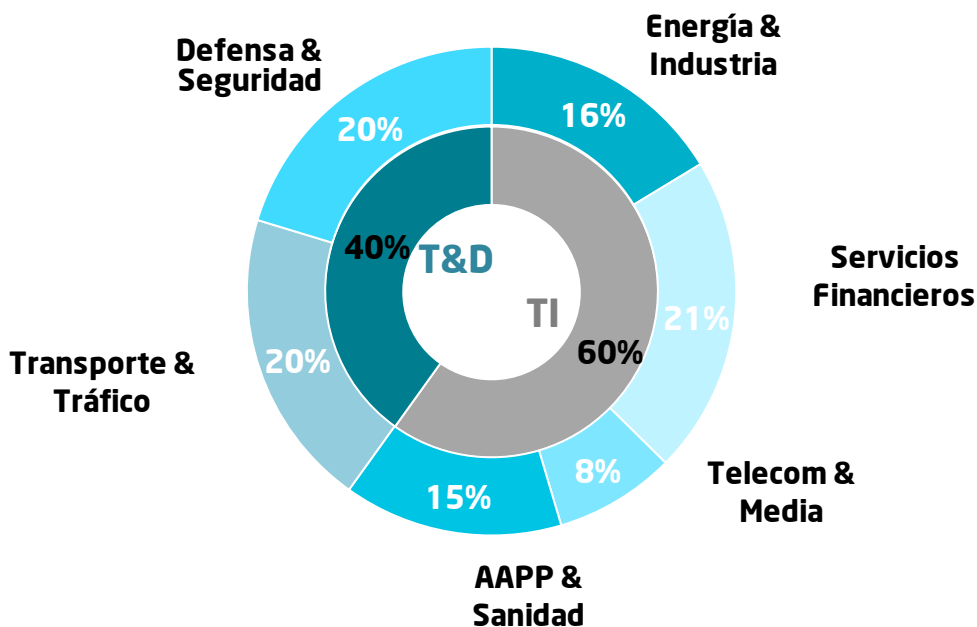
La actividad de Administraciones Públicas y Sanidad registró un descenso del 4% en moneda local (del 2% en términos reportados).

Excluyendo el impacto de la adquisición de TecnoCom, las ventas habrían descendido un 7% en moneda local (un 5% en términos reportados). Sin embargo, excluyendo el negocio de Elecciones, las ventas habrían crecido un 3% en términos reportados.

El negocio de Elecciones contribuyó negativamente en el primer semestre de 2017 (básicamente por el impacto de las elecciones en América en el primer semestre de 2016). Sin embargo, se espera que su contribución para el conjunto del año sea mayor que la alcanzada en 2016 dado el efecto estacional propio de este negocio, muy dependiente de los calendarios de elecciones de los países. En este sentido, la contratación del negocio de Elecciones en el primer semestre de 2017 ha rondado los 175 millones de euros (frente a 33 millones en el primer semestre de 2016), lo que permite anticipar una importante aceleración de los niveles de actividad en los próximos trimestres.

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	1S17*		1S16		Variación %		2T17*	2T16	Variación %	
	(M€)	%	(M€)	%	Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
España	657	48	600	45	9	9	357	313	14	14
América	304	22	322	24	(6)	(11)	155	174	(11)	(14)
Europa	253	18	234	18	8	8	135	132	2	2
Asia, Oriente Medio & África	165	12	176	13	(6)	(7)	93	84	11	10
TOTAL	1.379	100	1.332	100	4	2	741	704	5	4

*Nota: Los datos mostrados incluyen las cifras de Tecnom que comienzan a consolidar desde el 18 de abril de 2017

En el análisis de ventas por geografías, destacan los crecimientos tanto de España, por la integración de Tecnom, región con el mayor peso sobre las ventas totales (crecimiento del 9%; 48% de las ventas totales), como de Europa (crecimiento del 8% en moneda local; 18% de las ventas totales), cuya principal actividad se concentra en el vertical de Defensa y Seguridad. En sentido contrario, las ventas descendieron en Asia, Oriente Medio y África (un 7% en moneda local y un 12% de las ventas totales), donde la mayor actividad se concentra en el vertical de Transporte y Tráfico; y en América (descenso del 11% en moneda local; 22% de las ventas totales), donde la actividad se concentra en el negocio de TI.

Excluyendo el impacto derivado de la adquisición de Tecnom, cuya actividad está concentrada en las regiones de España y Latinoamérica (y únicamente en el segmento de TI), las ventas hubieran descendido en España un 2% y en América un 15% en el primer semestre del año.

España

En el primer semestre del año las ventas aumentaron un 9%, con crecimientos tanto en el negocio de T&D (cerca del 30% de las ventas de la región) como en el de TI (cerca del 70% de las ventas). Excluyendo las ventas de Tecnom, que corresponden en su totalidad al segmento de TI, los ingresos habrían caído un 2% en el primer semestre de 2017, correspondiendo todo el descenso al negocio de TI.

En el segmento de T&D, Defensa y Seguridad fue el vertical que registró un mejor comportamiento (crecimiento de doble dígito), al continuar ejecutándose 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).

Dentro del negocio de TI, destaca el crecimiento de Servicios Financieros por la contribución de Tecnom al vertical (división que representa aproximadamente la mitad del total de ventas de Tecnom). Excluyendo el impacto de Tecnom, los ingresos en el vertical de Servicios Financieros se habrían mantenido prácticamente planos. Respecto al resto de verticales, destacan los descensos de Telecom y Media por la cancelación del contrato con Vodafone ya mencionado, así como por las exigentes dinámicas en el sector.

La contratación en el primer semestre de 2017 presenta un descenso del 3,5%. Excluyendo Tecnom, la contratación habría descendido un 11%.

América

Las ventas en el primer semestre de 2017 en América descendieron un 11% en moneda local (un 6% reportado). Excluyendo Tecnom, las ventas habrían caído un 15% en moneda local (un 9% reportado) principalmente por la peor comparativa respecto al año anterior por el proyecto de Elecciones en República Dominicana. Excluyendo este efecto, las ventas habrían caído un 2% en términos reportados.

La actividad en América se concentró 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 debido a la ejecución de un proyecto en el vertical de Defensa y Seguridad), así como por la menor actividad en la división de Transportes debido al menor gasto público en los países dependientes del precio del petróleo.

Dentro del segmento de TI, el mejor comportamiento lo ha registrado el vertical de Servicios Financieros (contribución de TecnoCom junto con las positivas dinámicas del sector) seguido de Energía e Industria. En cambio, se registraron descensos en Telecom y Media y en AAPP y Sanidad, aunque en este último caso se habría registrado un ligero crecimiento si se hubiera excluido el negocio de Elecciones.

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

La contratación creció un 2% en moneda local (un 8% reportado) impulsada por los verticales de Energía e Industria (contrato de Outsourcing en Brasil) y de Telecom y Media (renovación de contratos plurianuales de Outsourcing). Excluyendo TecnoCom, la contratación habría caído un 1% en moneda local, mientras que en términos reportados habría presentado un crecimiento del 6%.

Europa

Las ventas en el primer semestre de 2017 se incrementaron un 8% en moneda local (un 8% en reportado), con crecimientos tanto en el segmento de T&D como de TI. La contribución de TecnoCom apenas tiene impacto en las ventas de la región.

En el segundo trimestre estanco de 2017, las ventas crecieron un 2% en moneda local, ralentizándose el ritmo de crecimiento respecto al primer trimestre, tal y como anticipó la compañía.

El segmento de T&D creció a tasas cercanas al doble dígito. Este segmento concentra la mayoría de la actividad en la zona (cerca del 75% de las ventas de la región) y mostró crecimientos tanto en su división de Defensa y Seguridad (división con mayor peso sobre las ventas en la región) como en la de Transporte y Tráfico (por el negocio de Gestión de Tráfico Aéreo).

El segmento de TI (cerca del 25% de las ventas de la región) también presentó tasas de crecimiento positivas. Por verticales, destacan los crecimientos de Servicios Financieros y de Energía e Industria por la positiva actividad en Italia, región que representa la mayor parte de la actividad de TI en Europa.

La contratación creció un 7% en moneda local y en términos reportados con un mejor comportamiento relativo del segmento de TI frente a T&D, principalmente impulsada por los contratos adjudicados en Italia.

Asia, Oriente Medio y África (AMEA)

Las ventas en Asia, Oriente Medio y África (AMEA) en el primer semestre de 2017 presentaron un descenso del 7% en moneda local (del 6% reportado). La adquisición de TecnoCom no tiene impacto alguno en las ventas al no tener presencia en la región. Los ingresos del segmento de T&D (representan cerca del 80% de las ventas en la región) descendieron a tasas de doble dígito mientras que los del segmento de TI (cerca del 20% en la región) han presentado crecimiento de doble dígito.

En el segundo trimestre estanco de 2017, las ventas crecieron un 10% en moneda local (un 11% reportado), siendo la región que mejor comportamiento registró en el trimestre. Todos los verticales, a excepción de Transporte y Tráfico, tuvieron un comportamiento positivo. Destaca el crecimiento registrado en AAPP y Sanidad, al haber comenzado a ejecutarse un proyecto de Elecciones relevante.

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, siendo estos más acentuados en la división de Transportes, como consecuencia de la menor actividad en la ejecución de proyectos relevantes y el menor gasto público de los países dependientes del precio del petróleo.

En el segmento de TI, el vertical de Energía e Industria ha registrado crecimientos de doble dígito (principalmente por la implementación de soluciones propias en África), división de la que proceden la

mayoría de los ingresos del segmento de TI. De igual forma, la división de AAPP y Sanidad registró tasas de crecimiento de doble dígito por el proyecto de Elecciones.

La contratación en AMEA creció un 19% en moneda local (un 20% reportado). La fuerte contratación asociada al proyecto de Elecciones compensó el descenso de doble dígito del segmento de T&D.

ANEXO 1: CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

	1S17*	1S16	Variación		2T17*	2T16	Variación	
	M€	M€	M€	%	M€	M€	M€	%
Ingresos ordinarios	1.379,1	1.332,0	47,1	4	740,6	703,6	37,0	5
Otros ingresos	22,3	19,5	2,8	14	13,0	10,6	2,4	23
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(570,4)	(563,0)	(7,4)	1	(300,9)	(300,0)	(0,9)	0
Gastos de personal	(722,9)	(687,3)	(35,6)	5	(392,4)	(356,5)	(35,9)	10
Otros resultados	(0,4)	(0,8)	0,4	NA	(0,2)	(0,5)	0,3	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	107,7	100,5	7,2	7	60,1	57,2	2,9	5
Amortizaciones	(30,3)	(30,4)	0,1	(0)	(16,0)	(15,9)	(0,1)	1
Resultado Operativo (EBIT)	77,4	70,1	7,3	10	44,1	41,3	2,8	7
Margen EBIT	5,6%	5,3%	0,3 pp	NA	6,0%	5,9%	0,1 pp	NA
Resultado Financiero	(14,0)	(22,0)	8,0	(36)	(12,1)	(10,8)	(1,3)	12
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	(0,2)	1,3	(1,5)	NA	(0,2)	1,5	(1,7)	NA
Resultado antes de impuestos	63,2	49,4	13,8	28	31,9	32,0	(0,1)	(0)
Impuesto de sociedades	(24,5)	(19,1)	(5,4)	28	(14,4)	(13,7)	(0,7)	5
Resultado del ejercicio	38,7	30,3	8,4	28	17,5	18,2	(0,7)	(4)
Resultado atribuible a socios externos	(0,8)	0,5	(1,3)	NA	(0,4)	0,6	(1,0)	NA
Resultado neto	37,9	30,7	7,2	23	17,1	18,9	(1,8)	(10)

*Nota: Los datos mostrados incluyen las cifras de TecnoCom desde el 18 de abril

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	1S17*	1S16	Variación (%)
BPA básico (€)	0,226	0,188	20
BPA diluido (€)	0,213	0,186	15

	1S17*	1S16
Nº total de acciones	176.654.402	164.132.539
Autocartera ponderada	407.489	367.030
Total Acciones ponderadas consideradas	168.098.711	163.765.509
Total Acciones diluidas consideradas	196.175.015	181.260.261
Autocartera al cierre del periodo	783.102	393.876

*Nota: Los datos mostrados incluyen las cifras de TecnoCom desde el 18 de abril

Cifras no auditadas

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

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

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

ANEXO 2: RESULTADOS POR NEGOCIOS
1S17*

M€	T&D	TI	Eliminaciones	Total
Ventas totales	553	826	0	1.379
Ventas intersegmentos	0	0	0	-
Ventas externas	553	826	-	1.379
Margen de Contribución	112	100	-	213
Margen de Contribución (%)	20,3%	12,2%	-	15,4%
EBIT	70	8	-	77
Margen EBIT (%)	12,6%	0,9%	-	5,6%

2T17*

T&D	TI	Eliminaciones	Total
286	455	0	741
(0)	(0)	0	-
286	455	-	741
58	56	-	114
20,1%	12,3%	-	15,3%
37	7	-	44
12,9%	1,6%	-	6,0%

1S16

	T&D	TI	Eliminaciones	Total
Ventas totales	574	764	(6)	1.332
Ventas intersegmentos	0	6	(6)	-
Ventas externas	574	758	-	1.332
Margen de Contribución	100	83	-	183
Margen de Contribución (%)	17,4%	11,0%	-	13,8%
EBIT	63	7	-	70
Margen EBIT (%)	11,0%	0,9%	-	5,3%

2T16

T&D	TI	Eliminaciones	Total
305	401	(3)	704
0	3	(3)	-
305	398	-	704
49	51	-	100
16,0%	12,9%	-	14,3%
30	12	-	41
9,7%	2,9%	-	5,9%

*Nota: Los datos mostrados incluyen las cifras de TecnoCom desde el 18 de abril

Cifras no auditadas

ANEXO 3: BALANCE CONSOLIDADO

	1S17*	2016	Variación
	M€	M€	M€
Inmovilizado material	108,8	103,4	5,4
Otros activos intangibles	291,5	284,9	6,6
Participadas y otros inmovilizados financieros	191,2	184,9	6,3
Fondo de Comercio	758,2	471,9	286,3
Activos por impuestos diferidos	172,3	178,4	(6,1)
Activos no corrientes	1.522,1	1.223,6	298,5
Activos no corrientes mantenidos para la venta	28,5	31,2	(2,7)
Activo circulante operativo	1.458,2	1.271,8	186,4
Otros activos corrientes	140,6	131,5	9,1
Efectivo y equivalentes	538,8	673,9	(135,1)
Activos corrientes	2.166,1	2.108,5	57,6
TOTAL ACTIVO	3.688,2	3.332,0	356,2
Capital y Reservas	548,5	368,3	180,2
Acciones propias	(10,0)	(3,4)	(6,6)
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	538,5	364,9	173,6
Socios externos	16,7	13,0	3,7
PATRIMONIO NETO	555,2	378,0	177,2
Provisiones para riesgos y gastos	102,6	99,2	3,4
Deuda financiera a largo plazo	1.170,4	1.136,0	34,4
Otros pasivos financieros	1,7	9,4	(7,7)
Pasivos por impuestos diferidos	2,5	12,4	(9,9)
Otros pasivos no corrientes	88,1	89,4	(1,3)
Pasivos no corrientes	1.365,3	1.346,4	18,9
Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	113,5	60,7	52,8
Pasivo Circulante Operativo	1.374,8	1.238,4	136,4
Otros pasivos corrientes	279,2	308,6	(29,4)
Pasivos corrientes	1.767,6	1.607,7	159,9
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	3.688,2	3.332,0	356,2
Deuda financiera a corto plazo	(113,5)	(60,7)	(52,8)
Deuda financiera a largo plazo	(1.170,4)	(1.136,0)	(34,4)
Deuda financiera bruta	(1.283,9)	(1.196,7)	(87,2)
Efectivo y equivalentes	538,8	673,9	(135,1)
Deuda neta	(745,1)	(522,8)	(222,3)

*Nota: Los datos mostrados incluyen las cifras de TecnoCom desde el 18 de abril

Cifras no auditadas

ANEXO 4: FLUJOS DE TESORERÍA CONSOLIDADO

	1S17*	1S16	Variación	2T17*	2T16	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	63,2	49,4	13,8	31,9	32,0	(0,1)
Ajustes:						
- Amortizaciones	30,3	30,4	(0,1)	16,0	15,9	0,1
- Subvenciones, provisiones y otros	(11,8)	(18,6)	6,8	(11,8)	4,6	(16,4)
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	0,2	(1,3)	1,5	0,2	(1,5)	1,7
- Resultados financieros	14,0	22,0	(8,0)	12,1	10,9	1,2
Dividendos cobrados	0,0	1,0	(1,0)	0,0	1,0	(1,0)
Cash-flow operativo antes de variación de capital circulante	95,9	82,9	13,0	48,3	63,0	(14,7)
Clientes, neto	(62,4)	25,5	(87,9)	(42,3)	(52,8)	10,5
Existencias, neto	(15,7)	(8,9)	(6,8)	(8,9)	(1,0)	(7,9)
Proveedores, neto	15,4	5,1	10,3	(0,5)	15,9	(16,4)
Variación en el capital circulante operativo	(62,7)	21,7	(84,4)	(51,7)	(37,9)	(13,8)
Otras variaciones operativas	(19,7)	(23,3)	3,6	13,1	(3,7)	16,8
Inversión Material, neto	(2,5)	(4,0)	1,5	(1,6)	(2,8)	1,2
Inversión Inmaterial, neto	(12,5)	(4,6)	(7,9)	(8,4)	(2,0)	(6,4)
Capex	(15,0)	(8,6)	(6,4)	(10,0)	(4,8)	(5,2)
Resultado financiero	(8,2)	(11,5)	3,3	(7,1)	(10,6)	3,5
Impuestos sobre sociedades pagados	(21,4)	(12,9)	(8,5)	(18,6)	(4,3)	(14,3)
Flujo de caja libre	(31,0)	48,3	(79,3)	(26,0)	1,7	(27,7)
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,0	(2,2)	2,2	(0,3)	(1,9)	1,6
Inversiones/Desinversiones Financieras	(139,8)	(1,8)	(138,0)	(139,3)	(0,5)	(138,8)
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	0,6	(0,4)	1,0	0,6	(0,4)	1,0
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Aportación de socios	(5,2)	0,0	(5,2)	(5,2)	0,0	(5,2)
Variación de acciones propias	(5,1)	(1,1)	(4,0)	(5,7)	(1,2)	(4,5)
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(180,5)	42,9	(223,4)	(175,9)	(2,2)	(173,7)
Deuda neta inicial	(522,8)					
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(180,5)					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	(41,8)					
Deuda neta final	(745,1)					

*Nota: Los datos mostrados incluyen las cifras de TecnoCom desde el 18 de abril

Cifras no auditadas

ANEXO 5: MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO

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

Resultado de Explotación (EBIT)

Definición/Conciliación: Queda definido en la cuenta de resultados condensados intermedios consolidados.

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

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

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

Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)

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

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

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

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

Deuda Financiera Neta

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

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

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

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

Flujo de Caja Libre (Free Cash Flow)

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

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

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

Margen de Contribución

Definición: Es la diferencia entre las ventas y los costes directos e indirectos de los diferentes segmentos o unidades de negocio del Grupo. Los costes directos son aquellos directamente imputables a las ventas reconocidas en un periodo concreto e incluyen el coste de los recursos propios o subcontratados empleados en los proyectos así como cualquier coste incurrido necesario para el desarrollo y finalización de un proyecto: coste de materiales, gastos de viaje del proyecto, etc. Por su parte, los costes indirectos son aquellos que, si bien se hallan vinculados a un segmento o unidad de negocio del Grupo, no son directamente imputables a proyectos facturables o a las ventas contabilizadas en un determinado periodo. 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.
Coherencia del criterio empleado: No hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.