

**El beneficio neto por acción básico creció un 73%**

## **EL BENEFICIO NETO DE INDRA AUMENTÓ UN 82% EN 2017, HASTA ALCANZAR LOS 127 MILLONES DE EUROS**

- **En términos reportados, incluyendo TecnoCom, la contratación creció un 18%, los ingresos un 11% y el EBIT un 21%**
- **La contratación, los ingresos y el EBIT, excluyendo TecnoCom, aumentaron un 10%, un 2% y un 23%, respectivamente**
- **La generación de caja fue de 186 millones de euros, gracias a la mejora operativa**
- **La ratio Deuda/EBITDA bajó a 2,2 veces y hubiera sido de 1,2 veces excluyendo adquisiciones**

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, 27 de febrero de 2018.-** Indra alcanzó un beneficio neto de 127 millones de euros en 2017, lo que supone un crecimiento del 82% frente a los 70 millones obtenidos en 2016. El beneficio neto por acción básico creció un 73% en el mismo período.

En términos reportados, incluyendo TecnoCom, la contratación creció un 18%, los ingresos un 11% y el EBIT un 21%.

La contratación, los ingresos y el EBIT, excluyendo TecnoCom, aumentaron un 10%, un 2% y un 23%, respectivamente.

La generación de caja ascendió a 186 millones de euros, gracias a la mejora operativa.

El EBITDA en 2017 se incrementó un 16%, alcanzando los 266 millones. La ratio Deuda/EBITDA bajó a 2,2 veces y habría sido de 1,2 veces excluyendo adquisiciones.

Indra ha cumplido con las estimaciones de ingresos, Margen EBIT y Free Cash Flow antes de circulante anunciadas para 2017, que no incluían la integración de TecnoCom.

La contratación de Indra en 2017 creció un 18% en moneda local y en términos reportados, como consecuencia del favorable impacto de la incorporación de TecnoCom y el propio crecimiento orgánico de la contratación en Indra. Excluyendo TecnoCom, la contratación en 2017 creció un 10% (en moneda local y términos reportados) acelerándose en el cuarto trimestre de 2017 hasta un 30% en moneda local (28% reportado) debido al crecimiento de la contratación orgánica tanto en el segmento de TI como de T&D.

Las ventas de Indra alcanzaron los 3.011 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 11% en moneda local y reportado, impulsadas por la aportación de TecnoCom y por el crecimiento orgánico de Indra (del 2%). Por segmentos, Tecnologías de la Información (TI) aumentó sus ingresos un 23% en moneda local y en términos reportados, con crecimientos en sus cuatro verticales, por la contribución de TecnoCom y la aportación del negocio de Elecciones. Por su parte T&D (Transporte & Tráfico y Defensa & Seguridad) redujo sus ingresos en 2017 un 3% en moneda local y reportado. El tipo de cambio apenas ha tenido impacto en las ventas totales (se registró un impacto negativo de 2 millones de euros).

Excluyendo el impacto derivado de la adquisición de TecnoCom (cuya actividad está concentrada únicamente en el segmento de TI), las ventas en 2017 se hubieran situado en 2.756 millones de euros, presentando un crecimiento del 2% en moneda local y en términos reportados. El segmento de TI, excluyendo TecnoCom, habría crecido un 6% en moneda local y reportado, destacando los crecimientos de Administraciones Públicas & Sanidad (por el negocio de Elecciones) y de Energía & Industria (por las mejores dinámicas en el sector de Oil & Gas).

En el cuarto trimestre de 2017 las ventas alcanzaron los 895 millones de euros (crecimiento del 20% en moneda local y del 18% reportado). Excluyendo el impacto de TecnoCom, las ventas (de 806 millones de euros) habrían crecido orgánicamente un 8% en moneda local (y un 6% en reportado) gracias a la contribución del negocio de TI (con crecimiento en todos sus verticales) y de Transportes.

TecnoCom, que comenzó a consolidar desde el 18 de abril de 2017, contribuyó con 255 millones de euros en ventas y -4,3 millones en el EBIT en este período. El margen EBIT se situó en el -1,7% e incluyó 12,2 millones de euros de costes de integración que le han sido repercutidos, sin los cuales dicho margen EBIT habría alcanzado el 3,1%. El EBIT incluyó el impacto de -5 millones de euros de amortización de los activos de TecnoCom como consecuencia de la asignación del precio de compra. Los ingresos estimados de TecnoCom en 2017 en términos comparables habrían decrecido un 7,5%, mientras que el margen EBIT estimado en términos comparables (excluyendo los impactos derivados de la integración) se habría situado

en el 2,9% frente al 4,4% de 2016. La consecución del objetivo de sinergias operativas (30,5 millones de euros) se está produciendo a ritmo más rápido del planeado y con un coste menor al inicialmente previsto.

Los Otros Ingresos se situaron en 58 millones de euros en 2017, nivel ligeramente inferior al alcanzado en 2016 (63 millones). Esta partida está formada principalmente por la capitalización de gastos de I+D (38 millones de euros) y subvenciones (11 millones).

El OPEX (gastos operativos) se incrementó un 10% en 2017 en términos reportados, hasta los 2.803 millones de euros frente a los 2.543 millones en 2016. Excluyendo Tecnocom, el OPEX se habría mantenido prácticamente plano:

- Los Aprovechamientos y Otros Gastos de Explotación aumentaron un 10%, debido a la incorporación de Tecnocom y la aceleración de las ventas.
- Los Gastos de Personal crecieron un 11% en 2017 hasta los 1.486 millones de euros como consecuencia del impacto de la consolidación de Tecnocom. Excluyendo dicho impacto, los Gastos de Personal habrían caído un 3% en términos reportados, frente a una reducción del 6% de la plantilla media de Indra (excluyendo Tecnocom).

El EBITDA aumentó un 16% con respecto al correspondiente a 2016, alcanzando los 266 millones de euros. El Margen EBITDA se situó en el 8,8% en 2017 frente al 8,5% de 2016. Excluyendo el total de los costes de reestructuración (15,9 millones de euros), el Margen EBITDA habría alcanzado el 9,4% en 2017.

El Margen EBIT alcanzó el 6,5% en 2017 (7,0% excluyendo el total de costes de reestructuración) frente al 6,0% alcanzado en 2016, ligeramente impactado por la incorporación de Tecnocom y sus costes de integración. Excluyendo Tecnocom, el Margen EBIT se habría situado en el 7,2% en 2017.

- El Margen EBIT de T&D alcanzó el 11,6%, nivel inferior al registrado en 2016 (del 13,0%), por Defensa & Seguridad, vertical afectado principalmente por la menor actividad del programa Eurofighter.
- El Margen EBIT de TI en 2017 aumentó hasta el 3,2% frente al 0,1% de 2016, mejorando fundamentalmente por la aportación del negocio de Elecciones y la ligera mejora en Servicios Financieros y Administraciones Públicas & Sanidad (excluyendo Elecciones).

En el cuarto trimestre de 2017, el Margen EBIT creció hasta el 8,0% (frente al 7,6% registrado en el cuarto trimestre de 2016) como consecuencia de la mejora de rentabilidad en TI y a pesar de incluir la integración de Tecnocom. Excluyendo Tecnocom, el margen EBIT orgánico de Indra en el cuarto trimestre de 2017 se habría situado en el 9,9%.

Las amortizaciones alcanzaron los 71 millones de euros en 2017, nivel superior al registrado en 2016 (68 millones de euros).

A pesar del aumento de la deuda media en el periodo, el Resultado Financiero mejoró hasta alcanzar un nivel de -32 millones de euros en 2017 (frente al nivel de -39 millones de 2016), como consecuencia del descenso en el coste medio de financiación (bajó 0,6 puntos porcentuales, hasta el 2,2% en 2017 frente al 2,8% en 2016), 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 redujeron hasta un nivel de -0,5 millones de euros.

El gasto por impuestos ascendió a 34 millones de euros, lo que equivale a una tasa impositiva del 21%, reduciéndose respecto al nivel de 2016 como consecuencia, principalmente, del mejor aprovechamiento de las bases imponibles negativas en Brasil (este impacto tuvo lugar en el tercer trimestre de 2017).

**Indra**

Principales Magnitudes	2017* (M€)	2016 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Contratación neta	3.248	2.744	18,3 / 18,3
Ingresos	3.011	2.709	11,1 / 11,2
Cartera de pedidos	3.612	3.129	15,4
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	266	229	16,1
Margen EBITDA	8,8%	8,5%	0,3 pp
<i>Margen EBITDA ex costes reestructuración TecnoCom</i>	<i>9,4%</i>	<i>8,5%</i>	<i>0,9 pp</i>
Resultado Operativo (EBIT)	196	162	21,1
Margen EBIT	6,5%	6,0%	0,5 pp
<i>Margen EBIT ex costes reestructuración TecnoCom</i>	<i>7,0%</i>	<i>6,0%</i>	<i>1,0 pp</i>
Resultado Neto	127	70	81,5
Deuda neta	588	523	12,5
Flujo de Caja Libre	186	184	1,6
BPA básico (€)	0,738	0,427	72,8

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

**Indra ex TecnoCom**

Principales Magnitudes	2017 (M€)	2016 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Contratación neta	3.020	2.744	10,0 / 10,1
Ingresos	2.756	2.709	1,7 / 1,8
Cartera de pedidos	3.395	3.129	8,5
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	258	229	12,6
Margen EBITDA	9,4%	8,5%	0,9 pp
Resultado Operativo (EBIT)	199	162	23,1
Margen EBIT	7,2%	6,0%	1,2 pp
Resultado neto	132	70	88,4

**Balance y Estado de Flujos de Tesorería**

El Cash Flow Libre generado en 2017 fue de 186 millones de euros (frente a 184 millones en 2016), con un comportamiento muy positivo en el cuarto trimestre de 2017, período en el que alcanzó 142 millones de euros (frente a los 140 millones registrados en el cuarto trimestre de 2016).

El Cash Flow Operativo antes de la variación de capital circulante en 2017 aumentó un 16% y se situó en 264 millones de euros frente a los 228 millones registrados en 2016, como consecuencia, principalmente, de la mejora operativa.

La variación de Capital Circulante en 2017 fue negativa (-20 millones de euros) principalmente debido a las mayores necesidades de clientes asociados a la consolidación de TecnoCom e incremento de inventarios, que han sido prácticamente compensados por la mejora en la gestión de proveedores.

El Circulante Operativo Neto se redujo hasta un nivel de -6 millones de euros (frente a los 33 millones registrados en diciembre de 2016) a pesar del impacto asociado a la consolidación de las compañías adquiridas (69 millones en 2017 o equivalente a 8 días de ventas-DoS). De esta forma, el Circulante Operativo Neto es equivalente a -1 DoS o -9 DoS excluyendo el impacto de la incorporación de las compañías adquiridas. En el cuarto trimestre de 2017, el Circulante Operativo Neto mejoró en 5 DoS como consecuencia de la favorable evolución de proveedores.

La partida de Otras Variaciones Operativas ascendió a 56 millones de euros en 2017 frente al nivel de -10 millones registrado en 2016. Esta mejora se debe a que esta partida incluía en 2016 la salida de caja del plan de reestructuración de la plantilla y a que el nivel de pagos a la Administración Pública (IVA, Seguridad Social, retenciones IRPF) ha sido inferior respecto al ejercicio anterior. Adicionalmente, en el cuarto trimestre de 2017, esta partida incluye cobros recibidos procedentes de los proyectos plurianuales específicos de Defensa & Seguridad contratados por el Ministerio de Defensa de España, que al ser de largo plazo se registran en esta partida.

El Impuesto de Sociedades pagado fue de -53 millones de euros en 2017 frente a los -47 millones en 2016, como consecuencia, principalmente, de unos mayores beneficios de la compañía en comparación con 2016.

La inversión en CAPEX (neta de los cobros por subvenciones) alcanzó los 40 millones de euros en 2017 frente a los 28 millones registrados en 2016. Las inversiones inmateriales ascendieron a 26 millones de euros, frente a los 19 millones del ejercicio anterior debido, principalmente, a los mayores compromisos de inversión en el ámbito de Tráfico Aéreo. Las inversiones materiales alcanzaron los 14 millones de euros frente a los 9 millones de 2016. El CAPEX bruto (sin incluir los cobros por subvenciones) ascendió a 52 millones de euros frente a los 39 millones registrados en 2016.

La deuda neta se situó en 588 millones de euros en diciembre de 2017 (frente a los 523 millones registrados en diciembre de 2016) como consecuencia, fundamentalmente, de las adquisiciones de TecnoCom, Paradigma y GTA (por un total de 248 millones de euros) y la consolidación de su deuda (10 millones de euros). El nivel de apalancamiento asciende a 2,2 veces el EBITDA de los últimos doce meses. Excluyendo la integración de las compañías adquiridas, la deuda neta se habría reducido hasta los 309 millones de euros y el apalancamiento operativo hasta las 1,2 veces (frente al nivel de 2,3 veces de diciembre de 2016).

El coste medio de la deuda bruta se situó en el 2,2%, mejorando en 0,6 puntos porcentuales frente al nivel de 2016.

El factoring sin recurso de facturas de clientes se mantuvo estable en 187 millones de euros, la misma cifra que el realizado en los últimos seis trimestres.

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

T&D	2017 (M€)	2016 (M€)	Variación %		4T17 (M€)	4T16 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
Contratación	1.248	1.241	1	1	503	343	47	48
Ventas	1.183	1.224	(3)	(3)	372	377	(2)	(1)
- Defensa & Seguridad	596	599	(1)	(1)	188	198	(5)	(5)
- Transporte & Tráfico	587	625	(6)	(6)	184	179	2	4
Book-to-bill	1,05	1,01	4		1,35	0,91	49	
Cart./Ventas 12m	2,00	1,88	6					

Las ventas en 2017 en el segmento de T&D descendieron un 3% tanto en moneda local como en términos reportados, como consecuencia de la caída del vertical de Transporte & Tráfico (del 6% en moneda local y reportado) y el ligero descenso de Defensa & Seguridad (del 1% en moneda local y reportado).

En el cuarto trimestre de 2017 las ventas descendieron un 1% en moneda local (un 2% en términos reportados) por la desaceleración del vertical de Defensa & Seguridad (bajada del 5% en moneda local y reportado), como consecuencia del descenso de la actividad en el proyecto Eurofighter y pese al crecimiento de Transporte & Tráfico (incremento del 4% en moneda local y del 2% en reportado), que se ha visto impulsado por el crecimiento en el cuarto trimestre de 2017 del negocio de Transportes (aumento del 8%).

La contratación en 2017 creció un 1% en moneda local y en términos reportados, mostrando un fuerte crecimiento en el cuarto trimestre (incremento del 48% en moneda local y del 47% en reportado) tanto en el vertical de Defensa & Seguridad como en Transporte & Tráfico, siendo dicho crecimiento mucho más acentuado en el vertical de Defensa & Seguridad. Tanto la ratio book-to-bill como la de cartera mejoran en el ejercicio. La ratio book-to-bill de contratación sobre ventas se situó en 1,05 veces frente a la ratio de 1,01 veces de 2016, mientras que la ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 2,0 veces frente a la ratio de 1,9 veces de 2016.

**Tecnologías de la Información (TI)**

TI	2017* (M€)	2016 (M€)	Variación %		4T17* (M€)	4T16 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
Contratación	2.000	1.504	33	33	393	321	22	25
Ventas	1.828	1.485	23	23	524	381	37	40
- Energía & Industria	481	400	20	21	140	106	31	34
- Servicios Financieros	605	476	27	27	168	124	36	39
- Telecom & Media	236	212	12	11	65	51	28	32
- AA.PP. & Sanidad	506	398	27	27	151	101	50	53
Book-to-bill	1,09	1,01	8		0,75	0,84	(11)	
Cart./Ventas 12m	0,64	0,55	15					

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

Las ventas en 2017 del segmento de TI crecieron un 23% en moneda local y en términos reportados, como consecuencia principalmente del impacto de la consolidación de TecnoCom (cuya actividad está concentrada únicamente en el segmento de TI), del crecimiento experimentado por el negocio de Elecciones y, en menor medida, de la aportación del vertical de Energía & industria.

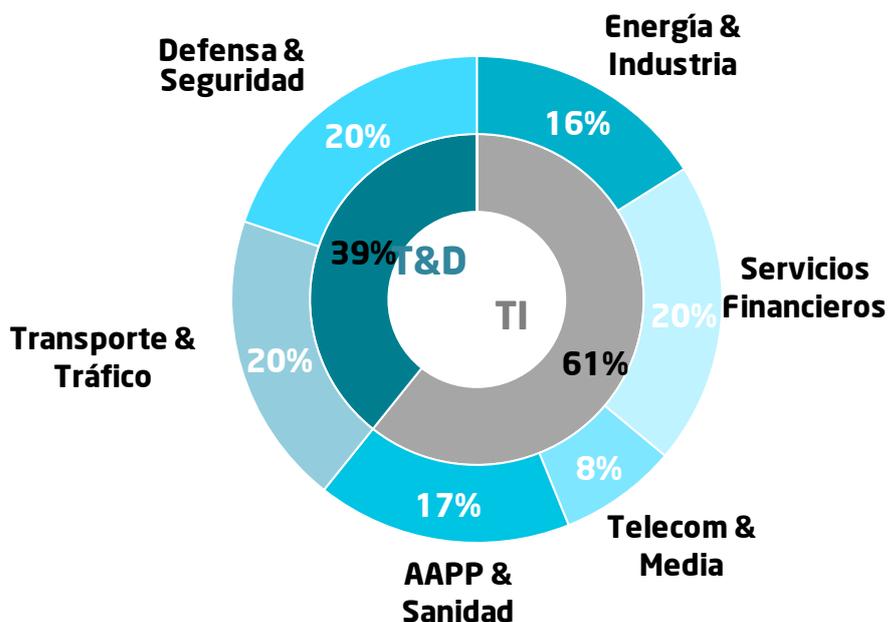
Excluyendo el impacto de la adquisición de TecnoCom, las ventas en 2017 habrían crecido un 6% en moneda local y en reportado.

El vertical que mejor comportamiento registró es Administraciones Públicas & Sanidad (por el negocio de Elecciones), destacando también el positivo crecimiento de Energía & Industria, seguido de Servicios Financieros (comportamiento plano). El único vertical que registró descensos es Telecom & Media por la cancelación del contrato de BPO con Vodafone. Excluyendo el negocio de Elecciones (y excluyendo Tecnocom) las ventas en el segmento de TI habrían descendido ligeramente (un 0,8%).

La contribución de los servicios digitales (Minsait) fue de 314 millones de euros (representa el 17% de las ventas de TI), lo que supone un crecimiento del 0,3% respecto a 2016 (difícilmente comparable debido a que en 2016 se contaba con la contribución de las soluciones de biometría y ciberseguridad de un contrato relevante en Latinoamérica). En cambio, en el cuarto trimestre de 2017, Minsait registró un crecimiento del 25%.

La contratación en TI aumentó un 33% en moneda local y en reportado, dando lugar a una ratio Book-to-bill de contratación sobre ventas de 1,09 veces frente a la ratio de 1,01 veces de 2016. Excluyendo el impacto de Tecnocom, la contratación habría crecido en 2017 un 18% en moneda local y reportado, impulsada principalmente por Administraciones Públicas (por el negocio de Elecciones) & Sanidad y Energía & Industria. Excluyendo el negocio de Elecciones (y excluyendo Tecnocom) la contratación habría aumentado un 6%.

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses mejoró hasta llegar a un nivel de 0,64 veces frente al nivel de 0,55 veces de 2016.



**Análisis por geografías**

Ventas por Geografías	2017*		2016		Variación %		4T17*	4T16	Variación %	
	(M€)	%	(M€)	%	Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
España	1.387	46	1.164	43	19	19	402	301	33	34
América	656	22	653	24	0	(0)	189	173	9	16
Europa	492	16	524	19	(6)	(6)	133	172	(23)	(23)
Asia, Oriente Medio & África	477	16	368	14	30	31	171	112	53	56
<b>TOTAL</b>	<b>3.011</b>	<b>100</b>	<b>2.709</b>	<b>100</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>895</b>	<b>759</b>	<b>18</b>	<b>20</b>

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

Por geografías, destacan los crecimientos de las ventas en 2017 de Asia, Oriente Medio & África (aumento del 31% en moneda local; 16% de las ventas totales) gracias a la positiva contribución del negocio de Elecciones, así como los registrados en España (crecimiento del 19%; 46% de las ventas totales), principalmente por la aportación de Tecnom. Asimismo, cabe resaltar la región de América (comportamiento plano; 22% de las ventas), que registró un crecimiento en el cuarto trimestre de 2017 del 16% en moneda local (y del 9% reportado). En sentido contrario, Europa es la única región que presenta descensos en 2017 (del 6% en moneda local; 16% de las ventas), como consecuencia del descenso de la actividad en el proyecto Eurofighter en el último trimestre del año.

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 de 2017 habrían aumentado un 1% en España, mientras que en América habrían descendido un 5% en moneda local y reportado. En el cuarto trimestre de 2017, las ventas (excluyendo Tecnom) tanto en España como en América han presentado un crecimiento cercano a doble dígito en moneda local (incremento del 9% en ambos casos).

**Recursos Humanos**

Plantilla final	2017*	%	2016	%	Variación (%) vs 2016
España	25.081	63	18.951	55	32
América	11.326	28	12.091	35	(6)
Europa	1.811	5	1.632	5	11
Asia, Oriente Medio & África	1.802	5	1.620	5	11
<b>TOTAL</b>	<b>40.020</b>	<b>100</b>	<b>34.294</b>	<b>100</b>	<b>17</b>

\*Nota: Los datos mostrados incluyen la plantilla de Tecnom y Paradigma

Plantilla media	2017*	%	2016	%	Variación (%) vs 2016
España	24.517	61	19.474	55	26
América	11.921	30	12.952	36	(8)
Europa	1.836	5	1.584	4	16
Asia, Oriente Medio & África	1.730	4	1.637	5	6
<b>TOTAL</b>	<b>40.004</b>	<b>100</b>	<b>35.647</b>	<b>100</b>	<b>12</b>

\*Nota: Los datos mostrados incluyen la plantilla media de Tecnom de todo el periodo 2017

**ANEXO 1: CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA**

	2017*	2016	Variación		4T17*	4T16	Variación	
	M€	M€	M€	%	M€	M€	M€	%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>3.011,1</b>	<b>2.709,3</b>	<b>301,8</b>	<b>11,1</b>	<b>895,2</b>	<b>758,6</b>	<b>136,6</b>	<b>18,0</b>
Otros ingresos	58,0	62,9	(4,9)	(8)	23,9	32,6	(8,7)	(27)
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(1.315,7)	(1.199,1)	(116,6)	10	(412,6)	(364,5)	(48,1)	13
Gastos de personal	(1.486,0)	(1.342,2)	(143,8)	11	(410,4)	(347,8)	(62,6)	18
Otros resultados	(1,1)	(1,5)	0,4	NA	(0,4)	(0,2)	(0,2)	NA
<b>Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)</b>	<b>266,3</b>	<b>229,4</b>	<b>36,9</b>	<b>16</b>	<b>95,7</b>	<b>78,7</b>	<b>17,0</b>	<b>22</b>
Amortizaciones	(70,6)	(67,8)	(2,8)	4	(23,7)	(21,4)	(2,3)	11
<b>Resultado Operativo (EBIT)</b>	<b>195,6</b>	<b>161,5</b>	<b>34,1</b>	<b>21</b>	<b>72,0</b>	<b>57,3</b>	<b>14,7</b>	<b>26</b>
<b>Margen EBIT</b>	<b>6,5%</b>	<b>6,0%</b>	<b>0,5 pp</b>	<b>NA</b>	<b>8,0%</b>	<b>7,6%</b>	<b>0,4 pp</b>	<b>NA</b>
<b>Resultado Financiero</b>	<b>(32,3)</b>	<b>(39,3)</b>	<b>7,0</b>	<b>(18)</b>	<b>(10,5)</b>	<b>(8,9)</b>	<b>(1,6)</b>	<b>18</b>
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	(0,5)	1,7	(2,2)	NA	(0,4)	0,2	(0,6)	NA
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>162,8</b>	<b>123,9</b>	<b>38,9</b>	<b>31</b>	<b>61,1</b>	<b>48,6</b>	<b>12,5</b>	<b>26</b>
Impuesto de sociedades	(33,8)	(53,5)	19,7	(37)	(17,8)	(26,2)	8,4	(32)
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>129,1</b>	<b>70,4</b>	<b>58,7</b>	<b>83</b>	<b>43,2</b>	<b>22,5</b>	<b>20,7</b>	<b>92</b>
Resultado atribuible a socios externos	(2,2)	(0,4)	(1,8)	NA	(0,9)	(0,6)	(0,3)	NA
<b>Resultado neto</b>	<b>126,9</b>	<b>69,9</b>	<b>57,0</b>	<b>82</b>	<b>42,4</b>	<b>21,8</b>	<b>20,6</b>	<b>94</b>

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

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	2017*	2016	Variación (%)
BPA básico (€)	0,738	0,427	73
BPA diluido (€)	0,672	0,413	63

	2017*	2016
Nº total de acciones	176.654.402	164.132.539
Autocartera ponderada	603.063	346.306
Total Acciones ponderadas consideradas	172.010.724	163.786.233
Total Acciones diluidas consideradas	200.216.246	183.734.414
Autocartera al cierre del periodo	813.376	333.508

\*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**
**2017\***

M€	T&D	TI	Eliminaciones	Total
Ventas totales	1.183	1.828	-	3.011
Ventas intersegmentos	-	-	-	-
<b>Ventas externas</b>	<b>1.183</b>	<b>1.828</b>	-	<b>3.011</b>
<b>Margen de Contribución</b>	<b>224</b>	<b>258</b>	-	<b>482</b>
<b>Margen de Contribución (%)</b>	<b>18,9%</b>	<b>14,1%</b>	-	<b>16,0%</b>
<b>EBIT</b>	<b>137</b>	<b>58</b>	-	<b>196</b>
<b>Margen EBIT (%)</b>	<b>11,6%</b>	<b>3,2%</b>	-	<b>6,5%</b>

**4T17\***

T&D	TI	Eliminaciones	Total
372	524	-	895
-	-	-	-
<b>372</b>	<b>524</b>	-	<b>895</b>
<b>56</b>	<b>94</b>	-	<b>150</b>
<b>15,0%</b>	<b>17,9%</b>	-	<b>16,7%</b>
<b>32</b>	<b>40</b>	-	<b>72</b>
<b>8,6%</b>	<b>7,7%</b>	-	<b>8,0%</b>

**2016**

	T&D	TI	Eliminaciones	Total
Ventas totales	1.224	1.495	(10)	2.709
Ventas intersegmentos	0	10	(10)	-
<b>Ventas externas</b>	<b>1.224</b>	<b>1.485</b>	-	<b>2.709</b>
<b>Margen de Contribución</b>	<b>233</b>	<b>145</b>	-	<b>378</b>
<b>Margen de Contribución (%)</b>	<b>19,1%</b>	<b>9,8%</b>	-	<b>14,0%</b>
<b>EBIT</b>	<b>160</b>	<b>2</b>	-	<b>162</b>
<b>Margen EBIT (%)</b>	<b>13,0%</b>	<b>0,1%</b>	-	<b>6,0%</b>

**4T16**

T&D	TI	Eliminaciones	Total
377	383	(2)	759
0	2	(2)	-
<b>377</b>	<b>381</b>	-	<b>759</b>
<b>79</b>	<b>35</b>	-	<b>114</b>
<b>20,8%</b>	<b>9,2%</b>	-	<b>15,0%</b>
<b>58</b>	<b>(1)</b>	-	<b>57</b>
<b>15,4%</b>	<b>-0,2%</b>	-	<b>7,6%</b>

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

Cifras no auditadas

**ANEXO 3: BALANCE CONSOLIDADO**

	2017*	2016	Variación
	M€	M€	M€
Inmovilizado material	105,6	103,4	2,2
Otros activos intangibles	352,2	284,9	67,3
Participadas y otros inmovilizados financieros	232,1	184,9	47,2
Fondo de Comercio	802,7	471,9	330,8
Activos por impuestos diferidos	165,8	178,4	(12,6)
<b>Activos no corrientes</b>	<b>1.658,4</b>	<b>1.223,6</b>	<b>434,8</b>
Activos no corrientes mantenidos para la venta	26,9	31,2	(4,3)
Activo circulante operativo	1.321,9	1.271,8	50,1
Otros activos corrientes	160,3	131,5	28,8
Efectivo y equivalentes	699,1	673,9	25,2
<b>Activos corrientes</b>	<b>2.208,2</b>	<b>2.108,5</b>	<b>99,7</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>3.866,6</b>	<b>3.332,0</b>	<b>534,6</b>
Capital y Reservas	640,8	368,3	272,5
Acciones propias	(9,4)	(3,4)	(6,0)
<b>Patrimonio atrib. Sdad. Dominante</b>	<b>631,4</b>	<b>364,9</b>	<b>266,5</b>
Socios externos	17,5	13,0	4,5
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>648,9</b>	<b>378,0</b>	<b>270,9</b>
Provisiones para riesgos y gastos	70,2	99,2	(29,0)
Deuda financiera a largo plazo	1.016,4	1.136,0	(119,6)
Pasivos por impuestos diferidos	20,8	12,4	8,4
Otros pasivos no corrientes	136,5	98,8	37,7
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>1.243,9</b>	<b>1.346,4</b>	<b>(102,5)</b>
Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	271,0	60,7	210,3
Pasivo Circulante Operativo	1.328,2	1.238,4	89,8
Otros pasivos corrientes	374,6	308,6	66,0
<b>Pasivos corrientes</b>	<b>1.973,7</b>	<b>1.607,7</b>	<b>366,0</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>3.866,6</b>	<b>3.332,0</b>	<b>534,6</b>
Deuda financiera a corto plazo	(271,0)	(60,7)	(210,3)
Deuda financiera a largo plazo	(1.016,4)	(1.136,0)	119,6
Deuda financiera bruta	(1.287,3)	(1.196,7)	(90,6)
Efectivo y equivalentes	699,1	673,9	25,2
<b>Deuda neta</b>	<b>(588,2)</b>	<b>(522,8)</b>	<b>(65,4)</b>

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

Cifras no auditadas

**ANEXO 4: FLUJOS DE TESORERÍA CONSOLIDADO**

	2017*	2016	Variación	4T17*	4T16	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>162,8</b>	<b>123,9</b>	<b>38,9</b>	<b>61,1</b>	<b>48,6</b>	<b>12,5</b>
<b>Ajustes:</b>						
- Amortizaciones	70,6	67,8	2,8	23,7	21,4	2,3
- Subvenciones, provisiones y otros	(5,3)	(2,9)	(2,4)	11,6	33,4	(21,8)
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	0,5	(1,7)	2,2	0,4	(0,2)	0,6
- Resultados financieros	32,3	39,3	(7,0)	10,5	8,9	1,6
<b>Dividendos cobrados</b>	<b>3,2</b>	<b>1,8</b>	<b>1,4</b>	<b>3,2</b>	<b>0,8</b>	<b>2,4</b>
<b>Cash-flow operativo antes de variación de capital circulante</b>	<b>264,2</b>	<b>228,3</b>	<b>35,9</b>	<b>110,4</b>	<b>112,9</b>	<b>(2,5)</b>
Clientes, neto	(79,6)	87,7	(167,3)	(45,0)	47,1	(92,1)
Existencias, neto	(20,7)	1,4	(22,1)	0,1	8,0	(7,9)
Proveedores, neto	80,1	(23,1)	103,2	40,3	(5,7)	46,0
<b>Variación en el capital circulante operativo</b>	<b>(20,2)</b>	<b>65,9</b>	<b>(86,1)</b>	<b>(4,6)</b>	<b>49,4</b>	<b>(54,0)</b>
<b>Otras variaciones operativas</b>	<b>56,0</b>	<b>(10,1)</b>	<b>66,1</b>	<b>87,5</b>	<b>22,0</b>	<b>65,5</b>
Inversión Material, neto	(13,9)	(9,0)	(4,9)	(7,7)	(3,4)	(4,3)
Inversión Inmaterial, neto	(26,2)	(18,9)	(7,3)	(7,9)	(4,0)	(3,9)
<b>Capex</b>	<b>(40,0)</b>	<b>(27,9)</b>	<b>(12,1)</b>	<b>(15,6)</b>	<b>(7,4)</b>	<b>(8,2)</b>
<b>Resultado financiero</b>	<b>(21,0)</b>	<b>(25,7)</b>	<b>4,7</b>	<b>(10,1)</b>	<b>(10,7)</b>	<b>0,6</b>
<b>Impuestos sobre sociedades pagados</b>	<b>(52,5)</b>	<b>(46,9)</b>	<b>(5,6)</b>	<b>(25,2)</b>	<b>(26,3)</b>	<b>1,1</b>
<b>Flujo de caja libre</b>	<b>186,5</b>	<b>183,6</b>	<b>2,9</b>	<b>142,4</b>	<b>139,9</b>	<b>2,5</b>
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,4	(2,4)	2,8	(0,3)	1,4	(1,7)
Inversiones/Desinversiones Financieras	(192,3)	(3,9)	(188,4)	(48,3)	(0,6)	(47,7)
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	(0,1)	(0,9)	0,8	0,0	0,0	0,0
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)	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	(6,1)	(0,3)	(5,8)	(0,7)	(1,2)	0,5
<b>Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio</b>	<b>(16,8)</b>	<b>176,0</b>	<b>(192,8)</b>	<b>93,2</b>	<b>139,5</b>	<b>(46,3)</b>
<b>Deuda neta inicial</b>	<b>(522,8)</b>					
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(16,8)					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	(48,6)					
<b>Deuda neta final</b>	<b>(588,2)</b>					
<b>Saldo inicial de efectivo y equivalentes</b>	<b>673,9</b>	<b>341,6</b>	<b>332,3</b>			
Variación de la tasa de cambio	(13,7)	17,3	(31,0)			
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	55,8	139,0	(83,2)			
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(16,8)	176,0	(192,8)			
<b>Saldo final de efectivo y equivalentes</b>	<b>699,1</b>	<b>673,9</b>	<b>25,2</b>			
<b>Endeudamiento financiero c/p y l/p</b>	<b>(1.287,3)</b>	<b>(1.196,7)</b>	<b>(90,6)</b>			
<b>Deuda neta final</b>	<b>(588,2)</b>	<b>(522,8)</b>	<b>(65,4)</b>			

\*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 la 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 de la 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 de la ratio.

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

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

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

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

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

### **Margen de Contribución**

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

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

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

Asimismo, al objeto de facilitar la comparación entre segmentos con distinto peso relativo en las ventas totales del Grupo, se emplea la 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.