

INDRA AUMENTÓ SU CONTRATACIÓN UN 11% Y SUS INGRESOS UN 9% EN EL PRIMER SEMESTRE DE 2018

- Tanto el negocio de T&D como el de TI lograron incrementos en contratación neta por encima de los ingresos
- Los ingresos alcanzaron los 1.463 millones de euros, con todas las geografías presentando aumentos de ventas en moneda local. Este crecimiento estuvo impulsado principalmente por la aportación de las adquisiciones, el vertical de Energía & Industria y Tráfico Aéreo
- El EBITDA aumentó un 8% frente al primer semestre de 2017, alcanzando los 117 millones de euros. Excluyendo los costes de reestructuración de TecnoCom, el crecimiento habría sido del 20%
- El beneficio neto alcanzó los 37 millones de euros, situándose ya en niveles similares a los del primer semestre de 2017 (38 millones)
- La compañía mantiene sus estimaciones de ingresos, EBIT y Flujo de Caja Libre antes de circulante ya comunicadas para el ejercicio 2018

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 julio de 2018.- Indra incrementó su contratación neta un 11% en moneda local (un 8% en términos reportados) en el primer semestre de 2018, hasta alcanzar los 1.789 millones de euros, con crecimientos tanto en el negocio de Transporte y Defensa (T&D) como en el de Tecnologías de la Información (TI):

- En el negocio de T&D, la contratación en el primer semestre de 2018 creció un 20% en moneda local (un 18% en términos reportados), mostrando un fuerte crecimiento en el vertical de Transporte y Tráfico (tanto en Tráfico Aéreo como en Transportes) que compensa los descensos registrados en el vertical de Defensa y Seguridad (menor contratación en el proyecto Eurofighter).
- En el negocio de TI, la contratación en el primer semestre de 2018 aumentó un 7% en moneda local (un 3% en términos reportados), apoyada principalmente por la aportación de las adquisiciones (Tecnom consolidada desde el 18 de abril de 2017 y Paradigma, desde el 1 de enero de 2018) y de todos los verticales ex Elecciones. Todos los verticales crecieron a tasas de doble dígito salvo Administraciones Públicas y Sanidad (caída de doble dígito) por el difícil comparable del segundo trimestre de 2018 frente al segundo trimestre de 2017, en el que tuvo lugar la contratación de un proyecto relevante de Elecciones en AMEA. Excluyendo el negocio de Elecciones, la contratación en el negocio de TI habría crecido un 23%.

Las ventas en el primer semestre de 2018 alcanzaron los 1.463 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 9% en moneda local (del 6% en términos reportados). Las ventas se han visto impulsadas por la aportación de las adquisiciones, el buen comportamiento del vertical de Energía e Industria y Tráfico Aéreo. En sentido contrario, las ventas se han visto afectadas por el tipo de cambio (en 46 millones de euros).

La evolución de las ventas por negocios ha sido la siguiente:

- En el negocio de T&D, los ingresos en el primer semestre de 2018 descendieron un 5% en moneda local (descenso del 6% en términos reportados) como consecuencia de la caída en el vertical de Transporte y Tráfico (descenso del 7% en moneda local; del 10% en términos reportados), afectado por el segmento de Transportes, así como de Defensa y Seguridad (descenso del 3% en moneda local y en términos reportados), principalmente por la menor actividad del proyecto Eurofighter. En cambio, destaca la positiva evolución del negocio de Tráfico Aéreo.
- En el negocio de TI, las ventas en el primer semestre de 2018 crecieron un 19% en moneda local y un 14% en términos reportados, como consecuencia principalmente de la aportación inorgánica de las adquisiciones y las positivas dinámicas en el vertical de Energía e Industria. Todos los verticales presentaron crecimientos en sus ventas (la mayoría, de doble dígito).

En el segundo trimestre de 2018 las ventas se situaron en 749 millones de euros (con un aumento del 4% en moneda local; y del 1% en términos reportados) gracias a la contribución del negocio de TI (con crecimientos en todos sus verticales). En cambio, descendieron Transporte y Tráfico (aunque tuvo un mejor comportamiento relativo con respecto al primer trimestre) y Defensa y Seguridad, principalmente por la menor actividad del proyecto Eurofighter.

Los Otros Ingresos se situaron en 34 millones de euros en el primer semestre de 2018 frente a los 22 millones de euros en el primer semestre de 2017, por una mayor capitalización de gastos de I+D (26 millones de euros en el primer semestre de 2018 frente a 15 millones en el primer semestre de 2017), en línea con el incremento de la inversión en inmovilizado inmaterial (CAPEX).

El OPEX (gastos operativos) creció un 7% en el primer semestre de 2018, hasta los 1.380 millones de euros, frente a los 1.294 millones del primer semestre de 2017, principalmente por la contribución de las compañías adquiridas a lo largo del 2017:

- Los Aprovisionamientos y Otros Gastos de Explotación descendieron ligeramente (un 2%) en el primer semestre de 2018.
- Los Gastos de Personal aumentaron un 14% en el primer semestre de 2018 hasta los 821 millones de euros, principalmente debido a las adquisiciones (Tecnocom comenzó a consolidar a partir del 18 de abril de 2017, junto con los costes de reestructuración asociados a su integración).

El EBITDA en el primer semestre de 2018 alcanzó los 117 millones de euros, creciendo un 8% respecto al primer semestre de 2017. El Margen EBITDA se situó en el 8,0% en el primer semestre de 2018 frente al 7,8% del primer semestre de 2017. Excluyendo el total de los costes de reestructuración debido a la integración de Tecnocom (13 millones de euros), el Margen EBITDA habría alcanzado el 8,9% en el primer semestre de 2018.

Las amortizaciones ascendieron a 44 millones de euros en el primer semestre de 2018 frente a los 30 millones de euros en el primer semestre de 2017, al haber comenzado la comercialización de activos intangibles recientemente finalizados y por la amortización de los activos intangibles surgidos en la asignación del precio de adquisición de Tecnocom (4 millones de euros).

El EBIT en el primer semestre de 2018 en términos absolutos fue de 73 millones de euros (86 millones excluyendo el total de costes de reestructuración de Tecnocom) frente a los 77 millones de euros del primer semestre de 2017. El Margen EBIT se situó en el 5,0% en el primer semestre de 2018 (el 5,9% excluyendo dichos costes de Tecnocom) frente al 5,6% del primer semestre de 2017. La evolución de los márgenes por negocios fue la siguiente:

- El Margen EBIT de T&D alcanzó el 12,9%, nivel similar al registrado en el primer semestre de 2017 (del 12,6%).
- El Margen EBIT de TI se situó en el 0,6% (en el 2,0% excluyendo el total de costes de reestructuración de Tecnocom) frente al 0,9% del primer semestre de 2017.

El EBIT en el segundo trimestre de 2018 alcanzó los 47 millones de euros (54 millones excluyendo el total de costes de reestructuración de Tecnocom) frente a los 44 millones de euros del segundo trimestre de 2017. El Margen EBIT en el segundo trimestre de 2018 subió hasta el 6,2% (el 7,1% excluyendo el total de costes de reestructuración de Tecnocom) frente al 6,0% del segundo trimestre de 2017.

El Resultado Financiero neto fue de -17 millones de euros en el primer semestre de 2018 frente a -14 millones de euros en el primer semestre de 2017. Este incremento se explica en gran parte por los menores ingresos financieros respecto al año anterior, ya que el coste medio de la deuda bruta ha disminuido hasta el 2,1% desde el 2,3%, y ha compensado el aumento de su volumen.

Los Resultados de entidades valoradas por el método de la participación se situaron en -0,9 millones de euros en el primer semestre de 2018 frente a -0,2 millones de euros en el primer semestre de 2017.

El gasto por impuestos descendió a 17 millones de euros frente a 25 millones en el primer semestre de 2017, equivalente a una tasa impositiva del 31% en el primer semestre de 2018 frente al 39% en el primer semestre de 2017.

El resultado neto del Grupo se situó en niveles similares a los del año pasado (37 millones de euros en el primer semestre de 2018 frente a 38 millones en el primer semestre de 2017). El beneficio neto por acción básico descendió un 8% en el mismo período. Excluyendo los costes de reestructuración de Tecnocom, el beneficio neto por acción habría crecido un 16%.

Principales Magnitudes	1S18 (M€)	1S17 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Contratación neta	1.789	1.660	7,7 / 11,2
Ingresos	1.463	1.379	6,1 / 9,4
Cartera de pedidos	4.069	3.752	8,5
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	117	108	8,1
Margen EBITDA	8,0%	7,8%	0,2 pp
Resultado Operativo (EBIT)	73	77	(6,2)
Margen EBIT	5,0%	5,6%	(0,6) pp
Resultado Neto	37	38	(3,0)
Deuda neta	656	745	(12,0)
Flujo de Caja Libre	(61)	(31)	NA
BPA básico (€)	0,209	0,226	(7,5)

Balance y Estado de Flujos de Tesorería

El Flujo de Caja Libre generado en el primer semestre de 2018 fue de -61 millones de euros (frente al nivel de -31 M€ en el primer semestre de 2017), afectado por la estacionalidad propia del segundo trimestre, así como por el difícil comparable con el segundo trimestre de 2017, en el que se produjo un cobro relevante por parte de un proyecto de Elecciones en AMEA.

El Flujo de Caja Operativo antes de la variación de capital circulante alcanzó los 97 millones de euros frente a 96 millones de euros en el primer semestre de 2017, mostrando una ligera mejora pese a los costes de reestructuración asociados a la integración de Tecnocom.

La variación de Capital Circulante en el primer semestre de 2018 fue negativa (en -50 millones de euros frente al nivel de -63 millones en el primer semestre de 2017) debido principalmente al incremento de los inventarios (-49 millones de euros) como resultado del impacto de la NIIF 15 y de la fabricación en serie de determinados productos en el negocio de T&D con el objetivo de acortar los tiempos de entrega a clientes. Adicionalmente, el Capital Circulante en el segundo trimestre de 2018 se vio afectado por el difícil comparable con el segundo trimestre de 2017, en el que se produjo un cobro relevante por parte de un proyecto de Elecciones en AMEA.

El Circulante Operativo Neto aumentó hasta un nivel de -37 millones de euros (frente a -92 millones de euros en marzo de 2018) debido al incremento de Clientes. Respecto a diciembre de 2017 (Circulante Operativo Neto de -6 millones de euros) disminuyó como consecuencia de la aplicación de la NIIF 15 (reclasificación de clientes a inventarios y patrimonio). De esta forma, el Circulante Operativo Neto era equivalente a -4 días de ventas (DoS) frente a un nivel de -11 DoS en marzo de 2018 y de -1 DoS en diciembre de 2017.

Otras Variaciones Operativas llegó a -59 millones de euros en el primer semestre de 2018 frente a un nivel de -20 millones de euros en el primer semestre de 2017. Esta partida principalmente incluye los pagos de la retribución variable de los empleados de la compañía, así como los pagos a la Administración Pública (IVA, Seguridad Social, retenciones IRPF) que ya se produjeron en el primer trimestre de 2018. En el segundo trimestre de 2018, Otras Variaciones Operativas (13 millones de euros) tuvo un comportamiento similar al del segundo trimestre de 2017 (13 millones de euros).

El pago por Impuesto de Sociedades descendió a -7 millones de euros en el primer semestre de 2018 frente al nivel de -21 millones del primer semestre de 2017, debido a que en el primer trimestre de 2018 se produjeron unos cobros por la devolución de impuestos de 2016 en España.

La inversión en CAPEX (neta de los cobros por subvenciones) aumentó hasta 34 millones de euros en el primer semestre de 2018 frente al nivel de 15 millones de euros del primer semestre de 2017, acorde con los mayores compromisos de inversión anticipados por la compañía en la presentación del Plan Estratégico

2018-2020. Las inversiones inmateriales ascendieron a 26 millones de euros en el primer semestre de 2018 frente a 13 millones de euros en el primer semestre de 2017 y las inversiones materiales, a 8 millones de euros frente a 3 millones de euros en el primer semestre de 2017.

La deuda neta se elevó hasta los 656 millones de euros en el primer semestre de 2018 frente a 588 millones de euros en diciembre de 2017. El nivel de apalancamiento se situó en 2,4 veces el EBITDA de los últimos doce meses (o en 1,5 veces si se excluyera la salida de caja por los pagos de las adquisiciones realizadas en 2017).

El coste medio de la deuda bruta se situó en el 2,1%, mejorando en 0,2 puntos porcentuales frente al nivel del primer semestre de 2017.

El factoring sin recurso de facturas de clientes se mantuvo estable en 187 millones de euros, la misma cifra que la realizada en diciembre de 2017 y en el primer semestre de 2017.

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

T&D	1S18 (M€)	1S17 (M€)	Variación %		2T18 (M€)	2T17 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
Contratación neta	605	512	18	20	313	242	29	33
Ventas	519	553	(6)	(5)	262	286	(8)	(7)
- Defensa & Seguridad	272	280	(3)	(3)	136	152	(10)	(10)
- Transporte & Tráfico	247	273	(10)	(7)	126	134	(6)	(3)
Book-to-bill	1,17	0,93	26		1,19	0,85	41	
Cart./Ventas 12m	2,33	1,89	24					

Los ingresos en el primer semestre de 2018 del negocio de T&D descendieron un 5% en moneda local (un 6% en términos reportados) como consecuencia de la caída tanto en el vertical de Transporte y Tráfico (descenso del 7% en moneda local; del 10% en términos reportados), afectado por el segmento de Transportes, como en Defensa y Seguridad (descenso del 3% en moneda local y en términos reportados), por el descenso de la actividad del Eurofighter.

Las ventas en el segundo trimestre de 2018 descendieron un 7% en moneda local (un 8% en términos reportados). Por un lado, Transporte y Tráfico (descenso del 3% en moneda local) tuvo un mejor comportamiento relativo con respecto al primer trimestre de 2018 como consecuencia del menor descenso del segmento de Transportes, así como por las tasas de crecimiento positivas que continúa mostrando el segmento de Tráfico Aéreo. En cambio, Defensa y Seguridad descendió a tasas de doble dígito (un 10% en moneda local y reportado) principalmente como consecuencia de la menor contribución del Eurofighter.

La contratación en el primer semestre de 2018 creció un 20% en moneda local (un 18% en términos reportados), mostrando un fuerte crecimiento en el vertical de Transporte y Tráfico, por la adjudicación de contratos relevantes en el ámbito de Tráfico Aéreo en AMEA, así como por las buenas dinámicas mostradas en el segundo trimestre de 2018 por la división de Transportes en España, AMEA y América. Este crecimiento ha compensado los descensos registrados en el vertical de Defensa y Seguridad (menor contratación en el proyecto Eurofighter).

La ratio Book-to-bill de contratación sobre ventas ascendió hasta 1,17 veces frente al nivel de 0,93 veces del primer semestre de 2017.

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 2,33 veces frente al nivel de 1,89 veces del primer semestre de 2017.

Tecnologías de la Información (TI)

TI	1S18 (M€)	1S17 (M€)	Variación %		2T18 (M€)	2T17 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
Contratación neta	1.183	1.148	3	7	435	566	(23)	(20)
Ventas	944	826	14	19	487	455	7	11
- Energía & Industria	283	225	26	31	148	123	21	26
- Servicios Financieros	329	291	13	17	169	162	4	8
- Telecom & Media	120	110	9	16	63	60	4	10
- AA.PP. & Sanidad	212	200	6	9	107	109	(2)	1
Book-to-bill	1,25	1,39	(10)		0,89	1,24	(28)	
Cart./Ventas 12m	0,72	0,79	(10)					

Las ventas en el primer semestre de 2018 del negocio de TI crecieron un 19% en moneda local y un 14% en términos reportados, como consecuencia principalmente de la aportación inorgánica de las adquisiciones y las positivas dinámicas del vertical de Energía e Industria (especialmente en Oil & Gas y en Hoteles). Todos los verticales presentaron tasas de crecimiento positivas en moneda local, siendo la mayoría superiores al doble dígito.

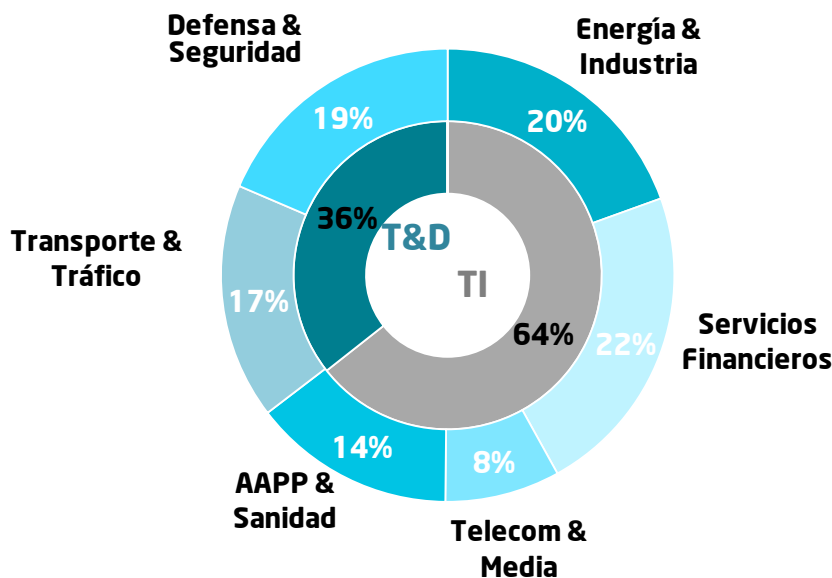
La contribución de los servicios digitales (Minsait) fue de 187 millones de euros (representó el 20% de las ventas de TI), lo que supone un crecimiento del 23% respecto al primer semestre de 2017.

La contratación en TI aumentó un 7% en moneda local (un 3% en términos reportados), apoyada principalmente por la renovación de varios contratos relevantes que tienen lugar en la primera parte del año, así como por la aportación de las adquisiciones. Todos los verticales crecieron a tasas de doble dígito salvo Administraciones Públicas y Sanidad (descenso de doble dígito) por el difícil comparable con el año pasado, en el que tuvo lugar la contratación de un proyecto relevante de Elecciones en AMEA. Excluyendo el negocio de Elecciones, la contratación de TI habría crecido un 23% en términos reportados.

La ratio Book-to-bill de contratación sobre ventas descendió a 1,25 veces frente a 1,39 veces en el primer semestre de 2017.

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 0,72 veces frente a 0,79 veces en el primer semestre de 2017.

A continuación, se muestran los pesos de cada uno de los verticales sobre las ventas en el primer semestre de 2018 totales:



Análisis por geografías

Ventas por Geografías	1S18		1S17		Variación %		2T18	2T17	Variación %	
	(M€)	%	(M€)	%	Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
España	761	52	657	48	16	16	396	357	11	11
América	284	20	304	22	(7)	6	141	155	(10)	3
Europa	256	17	253	18	1	1	128	135	(5)	(5)
Asia, Oriente Medio & África	162	11	165	12	(2)	2	85	93	(9)	(6)
TOTAL	1.463	100	1.379	100	6	9	749	741	1	4

Todas las geografías presentaron crecimientos de sus ventas en el primer semestre de 2018 en moneda local: España (del 16%; 52% de las ventas totales); América (del 6% en moneda local; 20% de las ventas totales); Europa (del 1% en moneda local; 17% de las ventas totales) y AMEA (del 2% en moneda local; 11% de las ventas totales).

Por geografías, las ventas en el primer semestre de 2018 de España y América se vieron impulsadas principalmente por la aportación inorgánica de las adquisiciones.

En el segundo trimestre de 2018, las ventas crecieron en España (un 11% en moneda local) y en América (un 3% en moneda local). En cambio, descendieron en Europa (caída de la actividad del proyecto Eurofighter) y AMEA (por el segmento de Transportes).

La contratación en el primer semestre de 2018 creció un 11% en moneda local (aumento del 8% en términos reportados). Destacan los crecimientos en España (del 32%) y América (del 5% en moneda local), principalmente por la aportación de las adquisiciones. En cambio, la contratación descendió en Europa (proyecto Eurofighter) y en AMEA (difícil comparable por el proyecto de Elecciones contratado el año pasado).

Recursos Humanos

Plantilla final	1S18	%	1S17	%	Variación (%) vs 1S17
España	25.697	63	24.360	62	5
América	11.289	27	11.603	29	(3)
Europa	2.044	5	1.813	5	13
Asia, Oriente Medio & África	1.908	5	1.733	4	10
TOTAL	40.938	100	39.509	100	4

Plantilla media	1S18	%	1S17*	%	Variación (%) vs 1S17*
España	25.407	63	24.402	61	4
América	11.239	28	12.249	30	(8)
Europa	1.966	5	1.867	5	5
Asia, Oriente Medio & África	1.829	4	1.688	4	8
TOTAL	40.441	100	40.206	100	1

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

ANEXO 1: CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

	1S18	1S17	Variación		2T18	2T17	Variación	
	M€	M€	M€	%	M€	M€	M€	%
Ingresos ordinarios	1.463,0	1.379,1	83,9	6	749,3	740,6	8,7	1,2
Otros ingresos	33,7	22,3	11,4	51	20,3	13,0	7,3	56
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(559,3)	(570,4)	11,1	(2)	(280,5)	(300,9)	20,4	(7)
Gastos de personal	(820,8)	(722,9)	(97,9)	14	(420,2)	(392,4)	(27,8)	7
Otros resultados	(0,1)	(0,4)	0,3	NA	(0,2)	(0,2)	0,0	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	116,5	107,7	8,8	8	68,6	60,1	8,5	14
Amortizaciones	(43,8)	(30,3)	(13,5)	45	(21,8)	(16,0)	(5,8)	36
Resultado Operativo (EBIT)	72,7	77,4	(4,7)	(6)	46,8	44,1	2,7	6
Margen EBIT	5,0%	5,6%	(0,6) pp	NA	6,2%	6,0%	0,2 pp	NA
Resultado Financiero	(16,9)	(14,0)	(2,9)	21	(7,7)	(12,1)	4,4	(36)
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	(0,9)	(0,2)	(0,7)	NA	(0,7)	(0,2)	(0,5)	NA
Resultado antes de impuestos	54,8	63,2	(8,4)	(13)	38,4	31,9	6,5	20
Impuesto de sociedades	(17,1)	(24,5)	7,4	(30)	(12,1)	(14,4)	2,3	(16)
Resultado del ejercicio	37,8	38,7	(0,9)	(2)	26,3	17,5	8,8	50
Resultado atribuible a socios externos	(0,9)	(0,8)	(0,1)	NA	(0,3)	(0,4)	0,1	NA
Resultado neto	36,8	37,9	(1,1)	(3)	26,1	17,1	9,0	53

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	1S18	1S17	Variación (%)
BPA básico (€)	0,209	0,226	(8)
BPA diluido (€)	0,197	0,213	(8)

	1S18	1S17
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	527.989	407.489
Total Acciones ponderadas consideradas	176.126.413	168.098.711
Total Acciones diluidas consideradas	204.459.046	196.175.015
Autocartera al cierre del periodo	385.998	783.102

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
1S18

M€	T&D	TI	Eliminaciones	Total
Ventas totales	519	944	-	1.463
Ventas intersegmentos	-	-	-	-
Ventas externas	519	944	-	1.463
Margen de Contribución	105	117	-	222
<i>Margen de Contribución (%)</i>	<i>20,3%</i>	<i>12,4%</i>	-	<i>15,2%</i>
EBIT	67	6	-	73
<i>Margen EBIT (%)</i>	<i>12,9%</i>	<i>0,6%</i>	-	<i>5,0%</i>

1S17

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

2T18

	T&D	TI	Eliminaciones	Total
Ventas totales	262	487	-	749
Ventas intersegmentos	-	-	-	-
Ventas externas	262	487	-	749
Margen de Contribución	55	67	-	122
<i>Margen de Contribución (%)</i>	<i>21,1%</i>	<i>13,7%</i>	-	<i>16,3%</i>
EBIT	35	12	-	47
<i>Margen EBIT (%)</i>	<i>13,3%</i>	<i>2,5%</i>	-	<i>6,2%</i>

2T17

	T&D	TI	Eliminaciones	Total
Ventas totales	286	455	-	741
Ventas intersegmentos	-	-	-	-
Ventas externas	286	455	-	741
Margen de Contribución	58	56	-	114
<i>Margen de Contribución (%)</i>	<i>20,1%</i>	<i>12,3%</i>	-	<i>15,3%</i>
EBIT	37	7	-	44
<i>Margen EBIT (%)</i>	<i>12,9%</i>	<i>1,6%</i>	-	<i>6,0%</i>

Cifras no auditadas

ANEXO 3: BALANCE CONSOLIDADO

	1S18 M€	2017 M€	Variación M€
Inmovilizado material	98.9	104.1	(5.2)
Inversiones inmobiliarias	1.4	1.5	(0.1)
Otros activos intangibles	345.3	352.2	(6.9)
Participadas y otros inmovilizados financieros	230.7	232.1	(1.4)
Fondo de Comercio	805.3	802.7	2.6
Activos por impuestos diferidos	170.3	165.8	4.5
Activos no corrientes	1,652.0	1,658.4	(6.4)
Activos no corrientes mantenidos para la venta	24.4	26.9	(2.5)
Activo circulante operativo	1,292.0	1,321.9	(29.9)
Otros activos corrientes	147.2	160.3	(13.1)
Efectivo y equivalentes	946.0	699.1	246.9
Activos corrientes	2,409.6	2,208.2	201.4
TOTAL ACTIVO	4,061.6	3,866.6	195.0
Capital y Reservas	589.0	640.8	(51.8)
Acciones propias	(4.1)	(9.4)	5.3
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	584.9	631.4	(46.5)
Socios externos	18.9	17.5	1.4
PATRIMONIO NETO	603.8	648.9	(45.1)
Provisiones para riesgos y gastos	62.0	70.2	(8.2)
Deuda financiera a largo plazo	1,342.3	1,016.4	325.9
Pasivos por impuestos diferidos	2.3	20.8	(18.5)
Otros pasivos no corrientes	139.3	136.5	2.8
Pasivos no corrientes	1,546.0	1,243.9	302.1
Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	0.0	0.0	0.0
Deuda financiera a corto plazo	259.6	271.0	(11.4)
Pasivo Circulante Operativo	1,328.8	1,328.2	0.6
Otros pasivos corrientes	323.3	374.6	(51.3)
Pasivos corrientes	1,911.8	1,973.7	(61.9)
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	4,061.6	3,866.6	195.0
Deuda financiera a corto plazo	(259.6)	(271.0)	11.4
Deuda financiera a largo plazo	(1,342.3)	(1,016.4)	(325.9)
Deuda financiera bruta	(1,602.0)	(1,287.3)	(314.7)
Efectivo y equivalentes	946.0	699.1	246.9
Deuda neta	(656.0)	(588.2)	(67.8)

Cifras no auditadas

ANEXO 4: FLUJOS DE TESORERÍA CONSOLIDADO

	1S18	1S17	Variación	2T18	2T17	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	54,8	63,2	(8,4)	38,4	31,9	6,5
Ajustes:						
- Amortizaciones	43,8	30,3	13,5	21,8	16,0	5,8
- Subvenciones, provisiones y otros	(19,3)	(11,8)	(7,5)	(6,8)	(11,8)	5,0
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	0,9	0,2	0,7	0,7	0,2	0,5
- Resultados financieros	16,9	14,0	2,9	7,7	12,1	(4,4)
Dividendos cobrados	0,2	0,0	0,2	0,2	0,0	0,2
Cash-flow operativo antes de variación de capital circulante	97,4	95,9	1,5	62,0	48,3	13,7
Cientes, neto	4,2	(62,4)	66,6	(72,3)	(42,3)	(30,0)
Existencias, neto	(48,8)	(15,7)	(33,1)	(18,0)	(8,9)	(9,1)
Proveedores, neto	(5,5)	15,4	(20,9)	3,1	(0,5)	3,6
Variación en el capital circulante operativo	(50,1)	(62,7)	12,6	(87,2)	(51,7)	(35,5)
Otras variaciones operativas	(59,2)	(19,7)	(39,5)	12,7	13,1	(0,4)
Inversión Material, neto	(7,9)	(2,5)	(5,4)	(4,1)	(1,6)	(2,5)
Inversión Inmaterial, neto	(26,2)	(12,5)	(13,7)	(16,3)	(8,4)	(7,9)
Capex	(34,0)	(15,0)	(19,0)	(20,4)	(10,0)	(10,4)
Resultado financiero	(8,3)	(8,2)	(0,1)	(5,9)	(7,1)	1,2
Impuestos sobre sociedades pagados	(6,7)	(21,4)	14,7	(16,0)	(18,6)	2,6
Flujo de caja libre	(61,0)	(31,0)	(30,0)	(54,8)	(26,0)	(28,8)
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	(0,6)	0,0	(0,6)	(0,4)	(0,3)	(0,1)
Inversiones/Desinversiones Financieras	0,3	(139,8)	140,1	0,0	(139,3)	139,3
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	0,0	0,6	(0,6)	0,0	0,6	(0,6)
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Aportación de socios	0,0	(5,2)	5,2	0,0	(5,2)	5,2
Variación de acciones propias	(3,2)	(5,1)	1,9	(0,3)	(5,7)	5,4
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(64,4)	(180,5)	116,1	(55,4)	(175,9)	120,5
Deuda neta inicial	(588,2)					
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(64,4)					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	(3,4)					
Deuda neta final	(656,0)					
Saldo inicial de efectivo y equivalentes	699,1	673,9	25,2			
Variación de la tasa de cambio	(1,5)	(8,6)	7,1			
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	312,8	54,1	258,7			
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(64,4)	(180,5)	116,1			
Saldo final de efectivo y equivalentes	946,0	538,8	407,2			
Endeudamiento financiero c/p y l/p	(1.602,0)	(1.283,9)	(318,1)			
Deuda neta final	(656,0)	(745,1)	89,1			

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 anuales.

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.