

# RESULTADOS 1S17

MADRID, 28 DE JULIO 2017

[www.indracompany.com](http://www.indracompany.com)



**indra**

## Índice

1. Resumen y Principales Magnitudes	3
2. Análisis de los Estados Financieros Consolidados (NIIF)	5
3. Análisis por Mercados Verticales	9
4. Análisis por Geografías	14
5. Otros Acontecimientos del Trimestre	17
6. Hechos posteriores al Cierre del Trimestre	18
ANEXO 1: Cuenta de Resultados Consolidada	19
ANEXO 2: Resultados por Negocios	20
ANEXO 3: Balance Consolidado	21
ANEXO 4: Flujos de Tesorería Consolidado	22
ANEXO 5: Medidas alternativas de rendimiento	23
DISCLAIMER	26

# 1. RESUMEN Y PRINCIPALES MAGNITUDES

## PRINCIPALES ASPECTOS DESTACADOS

---

**Los ingresos en el 1S17 alcanzan los 1.379 M€ y crecen un +4% en términos reportados (+2% en moneda local).**

- La integración de TecnoCom tiene un impacto en ingresos de 81 M€ (consolida desde el 18 de Abril de 2017). Excluyendo TecnoCom las ventas habrían caído un -4% en moneda local en el 1S17.
- Las ventas en el 2T17 aumentan un +4% en moneda local. Excluyendo TecnoCom habrían caído un -7% vs 2T16, afectadas por:
  - la estacionalidad de Semana Santa y del negocio de Elecciones.
  - la menor actividad en Transporte.

Las ventas tanto en el 1T17 como en el 2T17 habrían tenido un comportamiento similar (-3%) con respecto al año anterior si excluimos los mencionados efectos estacionales.

- La relevante contribución positiva que se espera del negocio de Elecciones para la segunda mitad del 2017, 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.

**La contratación crece un +4% en términos reportados (+2% en moneda local) en el 1S17.**

- Excluyendo la integración de TecnoCom, la contratación se mantiene en niveles similares al año anterior en términos reportados, acelerándose en el 2T17 por el negocio de Elecciones.

**El EBITDA crece un +7% con respecto al año anterior, alcanzando los 108 M€.**

- El margen EBITDA se sitúa en el 7,8% en el 1S17 vs 7,5% en el 1S16
- El margen EBITDA de Indra excluyendo TecnoCom en el mismo período alcanza el 7,8% frente al 7,5% del año anterior

**El margen EBIT alcanza el 5,6% en 1S17 frente al 5,3% del 1S16, debido a la mejora del margen EBIT de T&D.**

- El margen EBIT de T&D crece hasta el 12,6% en el 1S17 vs 11,0% en el 1S16.
- El margen EBIT de TI se mantiene estable en el 0,9% en el 1S17, ya que aún no se beneficia de la mejora de ingresos que se espera en el segundo semestre.

**La generación de caja en el semestre es de -31M€, comportamiento positivo teniendo en cuenta la estacionalidad propia del segundo trimestre y los cobros adelantados a meses anteriores.**

- El FCF operativo antes de variación de circulante alcanza los 96 M€ vs los 83 M€ del 1S16 (+16%), gracias a la mejora operativa.

**La deuda neta se eleva hasta los 745 M€ frente a 523 M€ de Diciembre 2016, como resultado del pago de la adquisición de TecnoCom.**

- Excluyendo la adquisición de TecnoCom, la deuda se habría situado en 554 M€
- El ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM sube hasta 2,9x por el impacto de la adquisición de TecnoCom. Se espera que este ratio vuelva a los niveles previos a la adquisición a final de año.
- Excluyendo el impacto de la adquisición de TecnoCom se habría situado en los mismos niveles de diciembre de 2016 (2,4x).

**El resultado neto del Grupo crece un +23% y alcanza los 38 M€ en el 1S17 frente a 31 M€ del 1S16. El beneficio neto por acción básico crece un +20% en el mismo período.**

**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.**

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*

## 2. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS (NIIF)

### CUENTA DE RESULTADOS

---

- Las ventas en el 1S17 se han situado en 1.379 M€, lo que supone un crecimiento del +4% reportado (+2% en moneda local). Por segmentos, TI (+7% en moneda local; +9% reportado) incrementa su peso relativo en el grupo hasta el 60% de las ventas, registrando un mejor comportamiento relativo frente a T&D (-4% en moneda local; -4% reportado) como consecuencia principalmente de la adquisición de Tecnom. Por verticales, destacan los crecimientos de Defensa y Seguridad (+7% en moneda local), Servicios Financieros (+19% en moneda local) y Energía & Industria (+9% en moneda local). El tipo de cambio contribuye positivamente al crecimiento con 20 M€.

Excluyendo el impacto derivado de la adquisición de Tecnom, las ventas en el 1S17 se hubieran situado en 1.298 M€ (-4% en moneda local; -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 & 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 2T17 las ventas se han situado en 741 M€ (+4% en moneda local; +5% reportado). Excluyendo el impacto de Tecnom, las ventas hubieran caído un -6% en reportado (-7% en moneda local) como consecuencia, entre otros aspectos, del impacto negativo puntual de la estacionalidad del negocio por Semana Santa, y los descensos de los niveles de actividad en los segmentos de Transportes, Telecom & Media y Elecciones anteriormente mencionados.
- Tecnom, que comienza a consolidar desde el 18 de Abril de 2017, tiene un impacto de 81 M€ en ventas y de 4,5 M€ en el EBIT en el 2T17, lo que equivale a un margen EBIT del 5,5%. Los ingresos estimados de Tecnom en los 6 primeros meses del año en términos comparables se sitúan en niveles similares al año anterior (-1,7%). El margen EBIT estimado del 1S17 en términos comparables (excluyendo los impactos derivados de la integración) se habría situado en el 4,5% frente al 3,9% del 1S16.
- La contratación sube un +4% en reportado (+2% en moneda local) como consecuencia del favorable impacto de la adquisición de Tecnom. Excluyendo Tecnom, la contratación en 1S17 se mantiene en los mismos niveles en términos reportados que en 1S16 (-2% en moneda local), acelerándose en el 2T17 (+7% en moneda local; +9% reportado) como consecuencia, básicamente, de la firma de un contrato relevante de Elecciones en AMEA.
- Los Otros Ingresos se sitúan en 22 M€ en el 1S17, nivel ligeramente superior al 1S16 (20 M€). Esta partida está formada principalmente por la capitalización de gastos de I+D (15 M€) y subvenciones (4 M€).
- El OPEX (gastos operativos) sube un +3% con respecto a 1S16 en términos reportados (+2% en moneda local), hasta los 1.294 M€ en 1S17 vs 1.251 M€ en 1S16:
  - A pesar del impacto de Tecnom, Aprovisionamientos y Otros Gastos de Explotación se mantienen en niveles similares a los del 1S16 como consecuencia, básicamente, de la favorable evolución de Indra ex Tecnom y del impacto asociado al menor nivel de ventas.
  - Los Gastos de Personal suben un +5% en 1S17 hasta los 723 M€ como consecuencia, entre otros aspectos, del impacto de la consolidación de Tecnom. Excluyendo dicho impacto, los Gastos de Personal hubieran caído un -3% en términos reportados (-5% en moneda local), en línea con la evolución de la plantilla media de Indra (ex Tecnom) en el periodo (-7%).

- El Margen EBIT alcanza el 5,6% en el 1S17 vs 5,3% en 1S16:
  - El Margen EBIT de T&D (Transporte & Tráfico y Defensa & Seguridad) se sitúa en el 12,6%, nivel superior al registrado en 1S16 (11,0%) y acelerándose vs 1T17 (12,3%). La división de Defensa & Seguridad mejora su rentabilidad con respecto al año anterior, mientras que en Transporte & Tráfico empeora por el negocio de Transporte.
  - El Margen EBIT de TI se mantiene en niveles similares a los del año anterior en 0,9% (vs 0,9% 1S16).

En el 2T17, el margen EBIT se acelera hasta el 6,0% (vs 5,2% en 1T17) 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 sitúan en 30 M€ en el 1S17, mismo nivel que el registrado en el 1S16.
- A pesar del aumento de la deuda media en el periodo, el Resultado Financiero mejora hasta los -14 M€ en 1S17 (vs -22 M€ en 1S16) como consecuencia del descenso en su coste medio de financiación (baja -1pp hasta el 2,3% en el 1S17), así como por el efecto positivo asociado a ciertas coberturas por tipo de cambio y otros resultados financieros. En el 2T17, el Resultado Financiero asciende a -12 M€ (vs -11 M€ en 2T16).
- Los Resultados de entidades valoradas por el método de la participación se reducen hasta -0,2 M€.
- El gasto por impuestos asciende a 25 M€, 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 crece un +23% y alcanza los 38 M€ en el 1S17 frente a 31 M€ del 1S16. El beneficio neto por acción básico crece un +20% en el mismo período.

## **BALANCE Y ESTADO DE FLUJOS DE TESORERÍA**

---

- El Cash Flow Libre generado en el 1S17 ha sido de -31M€, 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 1S17 se sitúa en 96 M€ frente a 83 M€ en el 1S16 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 1S17 ha sido negativa (-63 M€) principalmente por la partida de Clientes (-62 M€), 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 Tecnom. Por otro lado, destaca la positiva gestión de proveedores (+15M€).
- El Circulante Operativo Neto ha aumentado hasta los 83 M€ desde 33 M€ en diciembre de 2016, equivalente a 10 días de ventas (DoS) sobre los últimos 12 meses en el 1S17 vs 5 DoS en diciembre de 2016. Parte de este aumento se ha debido al impacto de la integración de Tecnom, cuyo Circulante Operativo Neto asciende a 43M€, equivalente a 5 DoS.
- Otras Variaciones Operativas asciende a -20 M€ en 1S17, nivel similar al de 1S16 (-23 M€). 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 1S16 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 & 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 M€ en el 1S17 vs -13M€ en el 1S16, como consecuencia principalmente de unos mayores beneficios de la compañía vs 1S16 y de los adelantos en los pagos a la administración tributaria española aprobados en la segunda mitad de 2016.

- La inversión en CAPEX alcanza 15 M€ en el 1S17 vs 9 M€ en el 1S16. Las inversiones inmateriales (netas de los cobros por subvenciones) ascendieron a 13 M€ frente a 5 M€ en el mismo periodo del ejercicio anterior como consecuencia principalmente de los mayores compromisos de inversión en el ámbito de ATM. Las inversiones materiales alcanzaron 3 M€, registrando una caída con respecto al mismo periodo del año anterior (4 M€).
- La deuda neta se eleva hasta los 745 M€ en 1S17 (vs 532 M€ 1T17) como consecuencia principalmente del pago en caja asociado a la adquisición de TecnoCom (185 M€) y la consolidación de la deuda neta del negocio de TecnoCom (6 M€). Como consecuencia de lo anterior, el nivel de apalancamiento asciende a 2,9 veces el EBITDA de los últimos 12 meses. Excluyendo la integración de TecnoCom, dicho nivel se habría situado en 2,4 veces, nivel similar a Diciembre 2016.

<b>Deuda Neta Indra ex TecnoCom</b>	<b>(554)</b>
Pago TecnoCom	(185)
Deuda Neta TecnoCom	(6)
<b>Deuda Neta Indra+TecnoCom</b>	<b>(745)</b>

- El coste medio de la deuda bruta se sitúa en el 2,3%, mejorando en 1,0pp vs 1S16.
- El factoring sin recurso de facturas de clientes se mantiene estable en 187 M€, misma cifra que la realizada en diciembre de 2016 y 1S16.

## 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
<b>TOTAL</b>	<b>39.509</b>	<b>100</b>	<b>35.026</b>	<b>100</b>	<b>13</b>

*\*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
<b>TOTAL</b>	<b>40.206</b>	<b>100</b>	<b>36.125</b>	<b>100</b>	<b>11</b>

*\*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 está formada por 39.509 profesionales, lo que supone un incremento del +13% respecto al 1S16 (4.483 empleados) 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 a 1S16 (2.159 empleados menos):

- La plantilla final en España ha aumentado 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 ha disminuido 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 (+16% con respecto al 1S16) 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, la plantilla ha aumentado un +5% (79 profesionales más) con respecto a 1S16. Cabe destacar que TecnoCom no ha tenido impacto en esta geografía.

La plantilla media al cierre del 1S17 ha aumentado un +11% vs 1S16 debido principalmente a la integración de TecnoCom. Excluyendo la integración, la plantilla media habría caído un -7% con respecto a 1S16 debido a la caída en América y España, -14% y -4% respectivamente.



### 3. ANÁLISIS POR MERCADOS VERTICALES

#### 3.1 Transporte y Defensa

T&D	1S17 (M€)	1S16 (M€)	Variación %		2T17 (M€)	2T16 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local			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 & Seguridad (+7% en moneda local y reportado), las ventas 1S17 en el segmento de T&D descienden un -4% tanto en moneda local como en términos reportados al continuar las exigentes dinámicas en el área de Transporte & Tráfico (-13% en moneda local; -12% reportado). En este vertical, mientras el área de Tráfico Aéreo permanece estable, persiste 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 1S17 cae un -22% en moneda local y en términos reportados, afectada por el efecto estacional de la fuerte contratación registrada en el 1S16 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 el 0,93x vs 1,14x en 1S16.

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se sitúa en niveles ligeramente inferiores vs 1S16 (1,89x vs 1,90x).

#### Defensa & Seguridad

- Las ventas de Defensa & Seguridad han crecido 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 evolucionan sin cambios destacables con respecto al mismo periodo del año anterior, y en línea con la evolución prevista de la compañía a lo largo del año.
- En el 2T17, las ventas han crecido 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 ha experimentado crecimientos de doble dígito en Europa y España, que han compensado las caídas en América y AMEA.
- La fortaleza acumulada en la cartera de proyectos (Cart./Ventas 12m 1,94x) junto con el pipeline existente (nuevos programas nacionales y europeos) permite anticipar una favorable evolución de las ventas en los próximos trimestres.

## Transporte & Tráfico

- Las ventas de Transporte & Tráfico han caído un -13% en moneda local y un -12% en términos reportados.
- Por segmentos de actividad, el negocio de Tráfico Aéreo (47% del total ventas del vertical) permanece estable, mientras que el área de Transportes se ha visto afectada como consecuencia de la finalización de ciertos proyectos internacionales, 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 siguen afectadas por el segmento de Transporte, provocando que las ventas hayan seguido cayendo a ritmos de doble dígito (-16% en moneda local; -15% en términos reportados).
- Por geografías, Europa presenta el mejor comportamiento relativo mientras que AMEA y América sufren como consecuencia de la reducción de los niveles de actividad en la zona.
- La contratación en el primer semestre se reduce un -15% en moneda local como consecuencia, entre otros aspectos, de la estacionalidad de algunos contratos en el ámbito de Transportes.
- En el área de Tráfico Aéreo, tanto el pipeline existente como la favorable evolución de la contratación permiten anticipar un mejor comportamiento relativo a lo largo del año. Con respecto al área de Transportes, 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.

## 3.2 TI

TI	1S17* (M€)	1S16 (M€)	Variación %		2T17* (M€)	2T16 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local			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 incorporan en el primer semestre la consolidación de TecnoCom desde el 18 de abril. En este sentido, las ventas en 1S17 han crecido un +7% en moneda local (+9% en términos reportados), acelerándose en el 2T17 (+13% en moneda local; +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 caído un -4% en moneda local (-2% reportado), desacelerándose ligeramente en el 2T17 (-8% en moneda local; -6% reportado). La evolución de las ventas ha estado afectada por la estacionalidad del negocio de Elecciones y el impacto del contrato de BPO con Vodafone en Telecom & 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 152M€ (-12% vs 1S16), lo que supone un c.20% de las ventas de TI. La caída de los ingresos es debida a la estacionalidad del negocio de elecciones, ya que el 1S16 contaba con la contribución de las soluciones de biometría y ciberseguridad de un contrato relevante en Latinoamérica.

La contratación en TI aumenta un 19% en moneda local (+22% reportado), dando lugar a un ratio Book-to-bill de contratación sobre ventas de 1,39x vs 1,25x en 1S16. Excluyendo el impacto de TecnoCom, la contratación habría crecido un +12% en moneda local (+14% reportado) como consecuencia de la estacionalidad del negocio de Elecciones.

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses mejora hasta el 0,79x vs 0,64x en 1S16.

## Energía & Industria

- Las ventas de Energía & Industria han crecido un +9% en moneda local (+11% en términos reportados) como consecuencia, básicamente, del impacto de la adquisición de TecnoCom.
- Excluyendo dicho impacto, las ventas habrían sido planas (-1% en moneda local). Destaca la favorable evolución de Outsourcing y BPO, especialmente en el segmento de Energía (c.70% ventas del vertical). El segmento de Industria cae un -8% en moneda local, asociado a un descenso en los niveles de actividad en el área de Hoteles, Aerolíneas y Servicios & Infraestructuras, por retrasos en adjudicaciones de algunos contratos importantes en Latinoamérica.

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 caen 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 sube un +16% en moneda local (+19% reportado) vs 1S16. Ex TecnoCom, la contratación habría crecido un +7% en moneda local (+10% reportado) impulsada principalmente por el ámbito de Soluciones y Outsourcing.

## Servicios Financieros

- Servicios Financieros ha registrado un crecimiento del +19% en moneda local (o +21% en términos reportados). Su principal actividad se registra en el sector bancario (c.90% sobre las ventas del vertical) vs asegurador (c.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 Tecnom, las ventas habrían registrado un crecimiento del +2% en moneda local (+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, muestra ya en este 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 consolida el proceso de reposicionamiento en oferta digital entre nuestros clientes.

- La contratación en 1S17 sube un +4% en moneda local (+6% en términos reportados). Ex Tecnom, la contratación habría caído un -6% en moneda local (-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 Tecnom en segmentos claves de actividad (medios de pago) permiten anticipar una favorable evolución de los niveles de actividad en los próximos trimestres.

## Telecom & Media

- Telecom & Media ha registrado una caída en ventas del -5% en moneda local (-2% en términos reportados).
- Excluyendo el impacto de la adquisición de Tecnom, las ventas habrían registrado una caída del -16% en moneda local (-12% en términos reportados).

Los niveles de actividad en el primer semestre de 2017 han estado 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, las ventas habrían presentado un descenso moderado con respecto al 1S16.

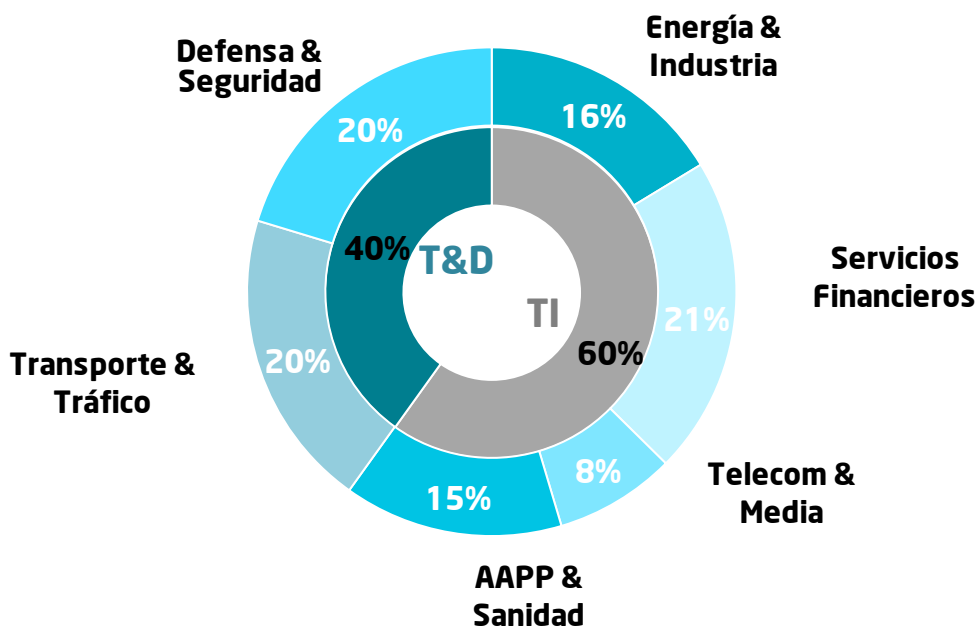
- Persisten las mismas dinámicas en el sector, donde el foco de los operadores continúa centrado en medidas de eficiencia y control de costes, por lo que el entorno sigue siendo altamente competitivo y persisten las exigentes dinámicas de precios.
- El vertical de Media, aunque de menor peso relativo (c.10% de las ventas del vertical), ha registrado 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 & Sanidad

- La actividad de Administraciones Públicas & Sanidad ha registrado una caída del -4% en moneda local (o -2% en términos reportados).
- Excluyendo el impacto de la adquisición de TecnoCom, las ventas habrían caído un -7% en moneda local (-5% en términos reportados). Sin embargo, excluyendo el negocio de Elecciones las ventas habrían crecido un +3% en términos reportados.

El negocio de Elecciones ha contribuido negativamente en el 1S17 (básicamente por el impacto de las elecciones en América en 1S16). 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 1S17 ha rondado los 175 M€ (vs. 33 M€ en 1S16), 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.



## 4. 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
<b>TOTAL</b>	<b>1.379</b>	<b>100</b>	<b>1.332</b>	<b>100</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>741</b>	<b>704</b>	<b>5</b>	<b>4</b>

\*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 (+9%; 48% de las ventas totales), como de Europa (+8% en moneda local; 18% de las ventas totales), cuya principal actividad se concentra en el vertical de Defensa & Seguridad. En sentido contrario, las ventas en Asia, Oriente Medio & África descienden (-7% en moneda local; 12% de las ventas totales), donde la mayor actividad se concentra en el vertical de Transporte & Tráfico, y en América (-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 aumentan un +9%, con crecimientos tanto en el negocio de T&D (c.30% de las ventas de la región) como en el de TI (c.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 1S17, correspondiendo toda la caída al negocio de TI.
- En el segmento de T&D, Defensa & Seguridad ha sido el vertical que ha registrado 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 & Media por la cancelación del contrato con Vodafone ya mencionado, así como por las exigentes dinámicas en el sector.
- La contratación en el 1S17 presenta un descenso del -3,5%. Excluyendo Tecnom, la contratación habría caído un -11%.

## América

- Las ventas 1S17 en América han caído un -11% en moneda local (-6% reportado). Excluyendo TecnoCom, las ventas habrían caído un -15% en moneda local (-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 concentra en el segmento de TI (c.80% de las ventas en la región). La caída de las ventas ha sido más acusada en el segmento de T&D (por la difícil comparativa respecto al año pasado por la ejecución de un proyecto en el vertical de Defensa & Seguridad), así como por la menor actividad en la división de Transportes por el 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 & Industria. En cambio, se han registrado descensos en Telecom & Media y en AAPP & 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 vs cliente público), República Dominicana (por el proyecto de Elecciones del ejercicio anterior) y Ecuador (por el proyecto mencionado de Defensa & Seguridad).
- La contratación ha crecido un +2% en moneda local (+8% reportado) impulsada por los verticales de Energía & Industria (contrato de Outsourcing en Brasil) y de Telecom & 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 1S17 se incrementan un +8% en moneda local (+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 crecen 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 ha crecido a tasas cercanas al doble dígito. Este segmento concentra la mayoría de la actividad en la zona (c.75% de las ventas de la región) y ha mostrado crecimientos tanto en su división de Defensa & Seguridad (división con mayor peso sobre las ventas en la región) como en la de Transporte & Tráfico (por el negocio de Tráfico Aéreo).
- El segmento de TI (c. 25% de las ventas de la región) también ha presentado tasas de crecimiento positivas. Por verticales, destacan los crecimientos de Servicios Financieros y Energía & Industria por la positiva actividad en Italia, región que representa la mayor parte de la actividad de TI en Europa.
- La contratación sube un +7% en moneda local y en términos reportados con un mejor comportamiento relativo del segmento de TI vs T&D, principalmente impulsada por los contratos adjudicados en Italia.

## Asia, Oriente Medio & África (AMEA)

- Las ventas en Asia, Oriente Medio & África (AMEA) en el 1S17 presentan un descenso del -7% en moneda local (-6% en 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 c. 80% de las ventas en la región) han descendido a tasas de doble dígito mientras que los del segmento de TI (c. 20% en la región) han presentado crecimientos de doble dígito.
- En el segundo trimestre estanco de 2017 las ventas crecieron un +10% en moneda local (+11% reportado), siendo la región que mejor comportamiento ha registrado en el trimestre. Todos los verticales, a excepción de Transporte & Tráfico, han tenido un comportamiento positivo. Destaca el crecimiento registrado en AAPP & Sanidad al haber comenzado a ejecutarse un proyecto de Elecciones relevante.
- En el segmento de T&D, tanto el vertical de Transporte & Tráfico (división con mayor peso sobre las ventas en la región) como Defensa & Seguridad han registrado 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 & 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 & Sanidad ha registrado tasas de crecimiento de doble dígito por el proyecto de Elecciones.
- La contratación en AMEA ha subido un +19% en moneda local (+20% reportado). La fuerte contratación asociada al proyecto de Elecciones ha compensado la caída de doble dígito del segmento de T&D.



## 5. OTROS ACONTECIMIENTOS DEL TRIMESTRE

En relación con la oferta pública de adquisición de acciones de of TecnoCom, Telecomunicaciones y Energía, S.A. ("TecnoCom") que fue anunciada por Indra el 29 de noviembre de 2016, la "Oferta", durante el trimestre se han producido los siguientes acontecimientos:

- 1) El 18 de abril de 2017, Indra comunicó el resultado positivo de la Oferta: aceptación del 97,21% de las acciones a las que se dirigió la misma (excluidas 2.508.974 acciones de TecnoCom en autocartera).
- 2) El 21 de abril de 2017, Indra comunicó a la CNMV la ejecución del primer tramo del aumento de capital necesario para atender a la contraprestación en acciones de los accionistas que aceptaron la Oferta y su decisión de ejercer el derecho de venta forzosa para adquirir las restantes acciones que no habían aceptado la misma.
- 3) El 18 de mayo se comunicó la ejecución de las ventas forzosas y la ejecución de la ampliación de capital correspondiente para atender a la contraprestación en acciones de las mismas.
- 4) El 25 de mayo de 2017 quedaron inscritas las acciones correspondientes a la última ampliación de capital, ascendiendo el capital social de Indra tras ambas ampliaciones de capital a 35.330.880,40 € dividido en 176.654.402 acciones ordinarias de 0,20 € (20 céntimos de Euro) de valor nominal cada una de ellas.

Como otros acontecimientos del trimestre, cabe destacar la celebración de la Junta General Ordinaria de Accionistas en segunda convocatoria el pasado 29 de junio de 2017 con un quórum de asistencia del 71,62% del capital social y en la que se adoptaron todos los acuerdos por amplia mayoría de votos a favor.

## **6. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE**

# ANEXO 1: CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

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

\*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 M€ con precio de conversión de 14,29€ (y con precio de 13,79€ 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 M€ con precio de conversión de 14,629€ y teniendo en cuenta la recompra de 95 M€ del bono emitido en 2013) entre el número total medio de acciones de la compañía correspondiente al periodo en curso, menos la autocartera media, más el saldo medio de las teóricas nuevas acciones a emitir en caso de conversión total de los bonos 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	-
<b>Ventas externas</b>	<b>553</b>	<b>826</b>	-	<b>1.379</b>
<b>Margen de Contribución</b>	<b>112</b>	<b>100</b>	-	<b>213</b>
<b>Margen de Contribución (%)</b>	<b>20,3%</b>	<b>12,2%</b>	-	<b>15,4%</b>
<b>EBIT</b>	<b>70</b>	<b>8</b>	-	<b>77</b>
<b>Margen EBIT (%)</b>	<b>12,6%</b>	<b>0,9%</b>	-	<b>5,6%</b>

### 2T17\*

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

### 1S16

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

### 2T16

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

\*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)
<b>Activos no corrientes</b>	<b>1.522,1</b>	<b>1.223,6</b>	<b>298,5</b>
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)
<b>Activos corrientes</b>	<b>2.166,1</b>	<b>2.108,5</b>	<b>57,6</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>3.688,2</b>	<b>3.332,0</b>	<b>356,2</b>
Capital y Reservas	548,5	368,3	180,2
Acciones propias	(10,0)	(3,4)	(6,6)
<b>Patrimonio atrib. Sdad. Dominante</b>	<b>538,5</b>	<b>364,9</b>	<b>173,6</b>
Socios externos	16,7	13,0	3,7
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>555,2</b>	<b>378,0</b>	<b>177,2</b>
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)
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>1.365,3</b>	<b>1.346,4</b>	<b>18,9</b>
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)
<b>Pasivos corrientes</b>	<b>1.767,6</b>	<b>1.607,7</b>	<b>159,9</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>3.688,2</b>	<b>3.332,0</b>	<b>356,2</b>
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)
<b>Deuda neta</b>	<b>(745,1)</b>	<b>(522,8)</b>	<b>(222,3)</b>

\*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€
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>63,2</b>	<b>49,4</b>	<b>13,8</b>	<b>31,9</b>	<b>32,0</b>	<b>(0,1)</b>
<b>Ajustes:</b>						
- 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
<b>Dividendos cobrados</b>	<b>0,0</b>	<b>1,0</b>	<b>(1,0)</b>	<b>0,0</b>	<b>1,0</b>	<b>(1,0)</b>
<b>Cash-flow operativo antes de variación de capital circulante</b>	<b>95,9</b>	<b>82,9</b>	<b>13,0</b>	<b>48,3</b>	<b>63,0</b>	<b>(14,7)</b>
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)
<b>Variación en el capital circulante operativo</b>	<b>(62,7)</b>	<b>21,7</b>	<b>(84,4)</b>	<b>(51,7)</b>	<b>(37,9)</b>	<b>(13,8)</b>
<b>Otras variaciones operativas</b>	<b>(19,7)</b>	<b>(23,3)</b>	<b>3,6</b>	<b>13,1</b>	<b>(3,7)</b>	<b>16,8</b>
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)
<b>Capex</b>	<b>(15,0)</b>	<b>(8,6)</b>	<b>(6,4)</b>	<b>(10,0)</b>	<b>(4,8)</b>	<b>(5,2)</b>
<b>Resultado financiero</b>	<b>(8,2)</b>	<b>(11,5)</b>	<b>3,3</b>	<b>(7,1)</b>	<b>(10,6)</b>	<b>3,5</b>
<b>Impuestos sobre sociedades pagados</b>	<b>(21,4)</b>	<b>(12,9)</b>	<b>(8,5)</b>	<b>(18,6)</b>	<b>(4,3)</b>	<b>(14,3)</b>
<b>Flujo de caja libre</b>	<b>(31,0)</b>	<b>48,3</b>	<b>(79,3)</b>	<b>(26,0)</b>	<b>1,7</b>	<b>(27,7)</b>
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)
<b>Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio</b>	<b>(180,5)</b>	<b>42,9</b>	<b>(223,4)</b>	<b>(175,9)</b>	<b>(2,2)</b>	<b>(173,7)</b>
<b>Deuda neta inicial</b>	<b>(522,8)</b>					
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(180,5)					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	(41,8)					
<b>Deuda neta final</b>	<b>(745,1)</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 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 período. Los costes indirectos incluyen, entre otros, costes comerciales, costes de elaboración de ofertas, o el coste de la Dirección de un determinado segmento, etc. El margen de contribución no tiene en cuenta los costes corporativos, por tratarse de costes no directamente imputables a un segmento o negocio concreto.

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

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

Asimismo, al objeto de facilitar la comparación entre segmentos con distinto peso relativo en las ventas totales del Grupo, se emplea el ratio de margen de contribución sobre ventas de un determinado segmento o unidad de negocio, que se interpreta como el margen de contribución por cada euro de ventas de un segmento concreto.

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

### **Contratación**

**Definición:** Es el importe de los contratos ganados a lo largo de un período. El importe de la contratación no debe confundirse con los ingresos o el importe neto de la cifra de negocios ya que el importe de un contrato ganado en un ejercicio concreto (y que computa como contratación de dicho ejercicio) puede ejecutarse a lo largo de varios ejercicios.

**Explicación de uso:** Tratándose del importe de los contratos ganados en un ejercicio determinado, la cifra de contratación es un indicador de la futura evolución del negocio del Grupo.

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

### **Cartera de pedidos**

**Definición:** Es el importe de la contratación acumulada menos las ventas ejecutadas más/menos los ajustes por tipo de cambio y por renegociación de contratos, entre otros. Es el importe de la venta pendiente hasta la finalización del proyecto para completar la cifra de la contratación.



**Explicación de uso:** Tratándose del importe de los contratos ganados pendientes de ejecutarse, la cifra de contratación es un indicador de la futura evolución del negocio del Grupo.

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

## DISCLAIMER

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.

## RELACIONES CON INVERSORES

Ezequiel Nieto  
Tfno: 91.480.98.04  
[enietob@indra.es](mailto:enietob@indra.es)

Manuel Lorente  
Tfno: 91.480.98.74  
[mlorente@indra.es](mailto:mlorente@indra.es)

Rubén Gómez  
Tfno: 91.480.57.66  
[rgomezm@indra.es](mailto:rgomezm@indra.es)

Patricia Vilaplana  
Tfno: 91.480.98.00  
[pbvilaplana@indra.es](mailto:pbvilaplana@indra.es)

### **OFICINA DEL ACCIONISTA**

91.480.98.00  
[accionistas@indracompany.com](mailto:accionistas@indracompany.com)

### **INDRA**

Avda. Bruselas 35  
28108 Madrid  
[www.indracompany.com](http://www.indracompany.com)