

## Resultados 2018

### Indra crece su cartera, contratación e ingresos, y mejora su rentabilidad y estructura de capital en 2018

- La contratación en 2018 crece en moneda local (+9%) por encima de los ingresos (+6%). Los ingresos orgánicos<sup>1</sup> crecen un 1%. La cartera supera los 4.000 M€ y crece un +13% en términos reportados.
- El EBITDA crece un +10% en 2018. El margen EBITDA mejora hasta el 9,4% en 2018 vs 8,8% en 2017. El EBIT mejora hasta los 199 M€ en 2018 vs 196 M€ en 2017.
- La división de Transporte vuelve al crecimiento y a la rentabilidad en 2018, con crecimiento tanto de ingresos como de contratación, y margen EBIT positivo.
- Minsait (TI) crece su contratación (+10%) e ingresos (+9%). Los servicios digitales crecen un +28% (21% de las ventas de Minsait) y Brasil continúa creciendo en ventas y margen.
- La generación de caja en 2018 alcanza los 168 M€ y permite reducir el ratio de deuda neta/EBITDA LTM hasta 1,6 veces (frente a 2,2x en 2017)
- Indra cumple o sobre cumple todos los objetivos de 2018.

Madrid, 28 de febrero de 2019 - Fernando Abril-Martorell, Presidente Ejecutivo de Indra sobre los resultados del período 2018:

*“Los resultados de 2018 comienzan a mostrar los frutos de la implementación de las iniciativas de transformación, inversión, eficiencia y cambio cultural de nuestro plan estratégico 2018-2020, así como el desempeño de las nuevas organizaciones tanto en la división de TI como en T&D.*

*Un trimestre más, la contratación y la cartera continúan con su senda de crecimiento, por encima de los propios ingresos. Los ingresos orgánicos (en moneda local y sin considerar adquisiciones) crecen en 2018. La rentabilidad de la compañía vuelve a mejorar, el EBITDA crece en valor absoluto y como porcentaje de los ingresos, en un año de menor contribución del programa Eurofighter y del negocio de Elecciones.*

*La generación de caja del ejercicio ha vuelto a ser muy sólida, 168 M€, permitiéndonos mejorar nuestro apalancamiento hasta 1,6x Deuda neta/EBITDA.*

---

<sup>1</sup> Ingresos orgánicos: son los ingresos ajustando el impacto del tipo de cambio y los cambios en el perímetro de consolidación por adquisiciones y desinversiones. El impacto de tipo de cambio se ajusta calculando los ingresos al tipo de cambio medio del período anterior. El cambio de perímetro se ajusta considerando las adquisiciones como si hubieran estado consolidadas en el período anterior. Las adquisiciones consideradas son: Tecnocom, que consolida desde el 18 de abril de 2017, Paradigma, que consolida desde el 1 de enero de 2018. ACS (Advanced Control Systems), que consolida desde el 1 de octubre de 2018.

La división de T&D presenta sólidos crecimientos de la contratación y la cartera, y mejora de márgenes, destacando particularmente el área de Transporte, que presenta crecimiento de ingresos y vuelta a la rentabilidad. Por su parte, Minsait (TI) crece su contratación, cartera e ingresos.

En definitiva, los resultados de 2018 muestran la vuelta de Indra al crecimiento de los ingresos, la mejora de la rentabilidad y de la estructura de capital, y la reducción de la deuda. En 2018 hemos cumplido e incluso sobre cumplido los objetivos comprometidos con la comunidad financiera para el ejercicio 2018. Al mismo tiempo, los crecimientos de la contratación y de la cartera, por encima de los propios ingresos, aumentan la visibilidad de nuestro crecimiento a futuro. Durante el ejercicio 2019, Indra espera continuar con sus esfuerzos de transformación e iniciativas de costes, para compensar la continua presión competitiva que afronta en sus negocios, en particular en Minsait”.

Principales Magnitudes	2018	2017	Variación (%)	4T18	4T17	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Contratación neta	3.437	3.248	5,8 / 9,1	972	896	8,4 / 11,8
Ingresos	3.104	3.011	3,1 / 5,8	930	895	3,9 / 5,7
Cartera de pedidos	4.065	3.612	12,5	4.065	3.612	12,5
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	293	266	10,1 / 11,2	110	96	14,9 / 15,6
Margen EBITDA	9,4%	8,8%	0,6 pp	11,8%	10,7%	1,1 pp
Resultado de Explotación (EBIT)	199	196	1,9 / 3,0	84	72	17,1 / 17,7
Margen EBIT	6,4%	6,5%	(0,1) pp	9,1%	8,0%	1,1 pp
Resultado Neto	120	127	(5,6)	65	42	53,8
Deuda neta	483	588	(17,9)	483	588	(17,9)
Flujo de Caja Libre	168	186	(10,2)	213	142	49,9
BPA básico (€)	0,680	0,738	(7,9)	NA	NA	NA

Transporte y Defensa (T&D)	2018	2017	Variación (%)	4T18	4T17	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Ingresos	1.188	1.183	0,4 / 1,4	410	372	10,4 / 11,0
Resultado de Explotación (EBIT)	157	137	13,9	57	32	80,1
Margen EBIT	13,2%	11,6%	1,6 pp	14,0%	8,6%	5,4 pp

Minsait (TI)	2018	2017	Variación (%)	4T18	4T17	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Ingresos	1.916	1.828	4,8 / 8,6	520	524	(0,7) / 2,0
Margen Operativo	91	99	(8,2)	27	61	(55,6)
Margen Operativo (%)	4,8%	5,4%	(0,6) pp	5,2%	11,7%	(6,5) pp
Resultado de Explotación (EBIT)	43	58	(26,5)	27	40	(33,0)
Margen EBIT	2,2%	3,2%	(1,0) pp	5,2%	7,7%	(2,5) pp

## Principales aspectos destacados

**La cartera** en 2018 crece un +13% en reportado, con fuertes crecimientos tanto en la división de T&D como de Minsait (TI). La cartera de T&D asciende a 2,7 bn€ y la de Minsait (TI) a 1,3 bn€, mejorando en ambas divisiones el ratio de cartera sobre ventas en 2018 vs 2017: 2,3x vs 2,0x en T&D y 0,7x vs 0,6x en Minsait (TI).

**La contratación neta** en 2018 crece un +9% en moneda local (+6% en reportado), con crecimientos tanto en T&D como en Minsait (TI):

- **La contratación en la división de T&D** en 2018 crece un +8% en moneda local, impulsada por el vertical de Transporte & Tráfico, en el que destaca, entre otros, el contrato de la fase de mantenimiento del tren de alta velocidad Meca-Medina en el segmento de Transporte.
- **La contratación en la división de Minsait (TI)** crece un +10% en moneda local, comportamiento muy positivo teniendo en cuenta el difícil comparable con el año pasado (proyecto de Elecciones en AMEA). Todos los verticales presentan un fuerte crecimiento (también Administraciones Públicas & Sanidad excluyendo el negocio de Elecciones), en los que destacan los contratos firmados con Repsol, Enel, Telefónica, así como en el sector

financiero con grandes cuentas, banca mediana y en el negocio de las procesadoras de Medios de Pago.

**Los ingresos** en 2018 crecen un +6% en moneda local (+3% en términos reportados), principalmente por la aportación de las adquisiciones<sup>1</sup>, así como por el propio crecimiento orgánico de la compañía:

- **Los ingresos de la división de T&D** en 2018 aumentaron un +1% en moneda local. El vertical de Transporte & Tráfico (+7% en moneda local) registró crecimiento tanto en el segmento de Transporte (proyectos relevantes en AMEA y en América, destacando Ecuador) como en el de Tráfico Aéreo (programas europeos e internacionales, concretamente en Argelia y China). El crecimiento de Transporte & Tráfico ha compensado la caída de Defensa & Seguridad (-4% en moneda local), principalmente afectado por la menor contribución del proyecto Eurofighter.
- **Las ventas de la división de Minsait (TI)** en 2018 crecieron un +9% en moneda local, principalmente por la aportación inorgánica de las adquisiciones, así como por las positivas dinámicas de Energía & Industria (grandes cuentas en el sector de Utilities y Oil & Gas, y del sector de Hoteles) y Servicios Financieros (grandes cuentas y banca mediana), ambos con crecimiento de doble dígito en moneda local. Las ventas de Telecom & Media crecen un +8%, mientras que en Administraciones Públicas & Sanidad descienden un -12%, afectadas por la menor contribución de Elecciones en AMEA.
- El tipo de cambio contribuye negativamente con -82 M€ en 2018.

**La contribución de los servicios digitales** ha sido de 402 M€ (21% de las ventas de Minsait), lo que supone un crecimiento del +28% (+17% orgánico) respecto al 2017.

**La reestructuración de TecnoCom** finalizó en el primer semestre del año y la consecución de las sinergias operativas continúa produciéndose según lo esperado por la compañía.

**El EBITDA** en 2018 mejora un +10%, equivalente a un margen del 9,4% en 2018 vs 8,8% en 2017. En el 4T18, el Margen EBITDA crece hasta el 11,8% vs 10,7% en el 4T17.

- **El Margen EBITDA de la división de T&D** mejora hasta el 16,2% en 2018 vs 13,7% en 2017, principalmente gracias a la mejora de la rentabilidad del segmento de Transporte.
- **El Margen Operativo de la división de Minsait (TI)** se sitúa en el 4,8% en 2018 vs 5,4% en 2017, mejorando la rentabilidad si se excluye el impacto de la menor contribución del negocio de Elecciones.

**El EBIT** en 2018 mejora hasta los 199 M€ vs 196 M€ en 2017, con un crecimiento del +2%. En el 4T18 el EBIT alcanza 84 M€ vs 72 M€ en el 4T17. El Margen EBIT en el 4T18 se sitúa en el 9,1% vs 8,0% en el 4T17.

**La sanción de la CNMC** que tuvo lugar en el 3T18 ascendió a 13,5 M€. En el 4T18 se ha revertido una provisión de 12 M€ relacionada con la aportación al Tesoro para contribuir al pago de los fondos de pensiones de aquellos empleados afectados por el plan de reestructuración mayores de 50 años (inicialmente estimada en 40 M€).

**La implantación de la NIIF 15** ha tenido un impacto de +14 M€ en las Ventas y -5 M€ en el EBIT en 2018.

**La implantación de la NIIF 16** se estima que tenga los siguientes impactos (que serán detallados en la publicación de resultados del 1T19):

- Incremento del Activo no corriente de entre 150/200 M€, en el epígrafe “Activos por derechos de uso”.

---

<sup>1</sup> Adquisiciones: TecnoCom, que consolida desde el 18 de abril de 2017, Paradigma, que consolida desde el 1 de enero de 2018. ACS (Advanced Control Systems), que consolida desde el 1 de octubre de 2018.

- Incremento del Pasivo corriente y no corriente por la misma cantidad, en los epígrafes “Pasivos financieros por arrendamientos no corrientes” y “Pasivos financieros por arrendamientos corrientes”
- Incremento del EBITDA entre +30/+40 M€.
- Impacto limitado en EBIT de signo positivo y en Beneficio Neto de signo negativo.

**El Resultado neto del Grupo se sitúa en 120 M€** y desciende un -6% vs 2017, afectado por el menor ingreso extraordinario en impuestos con respecto a 2017 por Brasil (c. 20 M€).

**El Flujo de Caja Libre** generado en 2018 ha sido de +168 M€ vs +186 M€ en 2017, cifra muy positiva en ambos periodos gracias a la fuerte generación de caja obtenida en el cuarto trimestre (213 M€ en el 4T18 vs 142 M€ en el 4T17), nuevamente con un comportamiento muy positivo de circulante en los últimos días del año.

**La Deuda neta** se reduce hasta los 483 M€ en diciembre de 2018 frente a 588 M€. El ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM se sitúa en 1,6x vs 2,2x en 2017.

## Ingresos por negocios y regiones:



## Objetivos 2019

- **Ingresos 2019:** crecimiento de dígito bajo en moneda local vs ingresos reportados en 2018 (3.104 M€)
- **EBIT 2019:** crecimiento superior al 10% en términos absolutos vs el EBIT reportado en 2018 (199 M€)
- **Flujo de caja libre 2019:** superior a 100 M€ antes de la variación de capital circulante

## Recursos humanos

Al cierre de 2018 la plantilla final está formada por 43.707 empleados, lo que supone un crecimiento del +9% con respecto al año anterior. La plantilla media al cierre del 2018 aumenta un +4% (incluye la plantilla media de TecnoCom de todo el periodo de 2017).

## Otros acontecimientos del trimestre

En relación con la Emisión de las obligaciones convertibles en acciones realizada en octubre de 2013 admitidas a negociación en el sistema multilateral de negociación Freiverkehr de la Bolsa de Frankfurt, la Sociedad ha procedido a la amortización ordinaria en la fecha de vencimiento (17 de octubre de 2018) de las obligaciones correspondientes a dicha emisión no previamente convertidas o canjeadas por acciones por importe nominal de 154.800.000 euros.

## Otros acontecimientos posteriores al cierre del trimestre

El 31 de enero de 2019 el Consejo de Administración de la Sociedad acordó el nombramiento de D. Miguel Sebastián Gascón y de D. Antonio Cuevas Delgado como consejeros dominicales en representación del interés accionarial de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI) para cubrir las vacantes existentes tras la dimisión presentada por los consejeros D. Adolfo Menéndez y D. Juan Carlos Aparicio. Asimismo el Consejo ha nombrado vocal de la Comisión de Auditoría y Cumplimiento al Sr. Sebastián en sustitución del Sr. Aparicio y vocal de la Comisión Ejecutiva y de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo al Sr. Cuevas en sustitución del Sr. Menéndez.

## Análisis por divisiones

### Transporte & Defensa (T&D)

T&D	2018	2017	Variación %		4T18	4T17	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación neta	1.323	1.248	6	8	422	503	(16)	(14)
Ventas	1.188	1.183	0	1	410	372	10	11
- Defensa & Seguridad	570	596	(4)	(4)	181	188	(4)	(3)
- Transporte & Tráfico	617	587	5	7	229	184	25	26
Book-to-bill	1,11	1,05	6		1,03	1,35	(24)	
Cart./Ventas 12m	2,29	2,00	15					

Los ingresos de la división de T&D en 2018 aumentaron un +1% en moneda local (plano en términos reportados). El crecimiento registrado por el vertical de Transporte & Tráfico (+7% en moneda local) ha compensado la caída del vertical de Defensa & Seguridad (-4% en moneda local y reportado), principalmente afectado por la menor contribución del proyecto Eurofighter.

Las ventas en el 4T18 han presentado un crecimiento de doble dígito (+11% en moneda local; +10% en términos reportados), impulsadas por el fuerte crecimiento de Transporte & Tráfico (+26% en moneda local), con crecimientos de doble dígito tanto en el segmento de Transporte como en el de Tráfico Aéreo (ATM).

La contratación en 2018 crece un +8% en moneda local (+6% en términos reportados) impulsada por el vertical de Transporte & Tráfico, en el que destaca la contratación de la fase de mantenimiento del tren de alta velocidad Meca-Medina.

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses mejora hasta 2,29x vs 2,00x en 2017. De igual forma, el ratio book-to-bill de contratación sobre ventas crece hasta 1,11x vs 1,05x en 2017.

### Defensa & Seguridad

- Las ventas en 2018 de Defensa & Seguridad han descendido un -4% en moneda local y en reportado, principalmente afectadas por la menor contribución del proyecto Eurofighter.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en 2018 se concentra en España (c. 45% de las ventas) y en Europa (c. 35% de las ventas).
- Las ventas en el 4T18 descienden un -3% en moneda local y un -4% en reportado, principalmente por la menor contribución del proyecto Eurofighter.
- La contratación en 2018 se ha mantenido prácticamente plana (-1% en moneda local), comportamiento muy positivo teniendo en cuenta la fuerte caída en la contratación por el proyecto Eurofighter. Destaca el comportamiento positivo de la contratación en la región de AMEA (laboratorio forense en Australia).

## Transporte & Tráfico

- Las ventas en 2018 de Transporte & Tráfico han crecido un +7% en moneda local (+5% en términos reportados), con crecimientos tanto en el segmento de Transporte (+8% en moneda local; c. 50% de las ventas), principalmente impulsado por varios proyectos relevantes en la región de AMEA y América (proyecto en Ecuador), así como en el segmento de Tráfico Aéreo (+5% en moneda local; c. 50% de las ventas), en el que continúan las buenas dinámicas en los programas europeos e internacionales (proyectos de ATM en Argelia y China).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en 2018 se distribuye entre AMEA (c. 35% de las ventas), España (c. 25% de las ventas) y Europa (c. 20% de las ventas).
- Las ventas en el 4T18 de Transporte & Tráfico han crecido un +26% en moneda local, impulsadas por los crecimientos de doble dígito tanto en el segmento de Transporte (+22% en moneda local) como en el de Tráfico Aéreo (+30% en moneda local). Destacan los fuertes crecimientos registrados en la región de AMEA (programas internacionales en Tráfico Aéreo y varios proyectos relevantes en el segmento de Transporte).
- La contratación en 2018 ha crecido un +17% en moneda local (+13% reportado), impulsada por el vertical de Transporte & Tráfico, en el que destaca la contratación del segmento de Transporte, por el contrato de la fase de mantenimiento del tren de alta velocidad Meca-Medina.

## Minsait (TI)

Minsait (TI)	2018	2017	Variación %		4T18	4T17	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación neta	2.114	2.000	6	10	550	393	40	44
Ventas	1.916	1.828	5	9	520	524	(1)	2
- Energía & Industria	580	481	21	25	163	140	17	20
- Servicios Financieros	661	605	9	13	180	168	7	9
- Telecom & Media	240	236	2	8	62	65	(4)	1
- AA.PP. & Sanidad	436	506	(14)	(12)	115	151	(24)	(22)
Book-to-bill	1,10	1,09	1		1,06	0,75	41	
Cart./Ventas 12m	0,70	0,64	10					

Las ventas de la división de Minsait (TI) en 2018 crecieron un +9% en moneda local (+5% en reportado), principalmente por la aportación inorgánica de las adquisiciones<sup>1</sup> así como por las positivas dinámicas de los verticales de Energía & Industria y Servicios Financieros, ambos con crecimiento de doble dígito en moneda local. Las ventas de Telecom & Media crecen un +8% mientras que en Administraciones Públicas & Sanidad descienden un -12%, principalmente afectadas por el difícil comparable con el año pasado (proyecto de Elecciones en AMEA).

**La contribución de los servicios digitales** ha sido de 402 M€ (21% de las ventas de Minsait), lo que supone un crecimiento del +28% (+17% orgánico) respecto al 2017. Destaca el buen comportamiento de las actividades relacionadas con la innovación, la experiencia digital de cliente, la robotización de los procesos, las tecnologías del dato, incluyendo los servicios de analítica avanzada, y la ciberseguridad.

Las ventas en el 4T18 aumentan un +2% en moneda local (-1% en reportado), con todos los verticales presentando crecimiento salvo en el vertical de Administraciones Públicas & Sanidad (-22% en moneda local, afectado por el negocio de Elecciones). Destaca el positivo comportamiento de los verticales de Energía & Industria (+20%) y Servicios Financieros (+9%).

La contratación en la división de Minsait (TI) aumenta un +10% en moneda local (+6% en reportado). Todos los verticales crecen a tasas de doble dígito salvo en el vertical de Administraciones Públicas &

<sup>1</sup> Adquisiciones: TecnoCom, que consolida desde el 18 de abril de 2017, Paradigma, que consolida desde el 1 de enero de 2018. ACS (Advanced Control Systems), que consolida desde el 1 de octubre de 2018.



Sanidad, cuya contratación desciende por el difícil comparable con el año pasado (proyecto de Elecciones en AMEA). Excluyendo el negocio de Elecciones, la contratación habría crecido un +19% en términos reportados.

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses mejora hasta 0,70x vs 0,64x en 2017. De igual forma, el ratio book-to-bill de contratación sobre ventas crece hasta 1,10x vs 1,09x en 2017.

## Energía & Industria

- Las ventas en 2018 de Energía & Industria crecieron un +25% en moneda local (+21% en términos reportados), siendo el vertical de Minsait (TI) que mejor comportamiento ha registrado, apoyado por la aportación inorgánica de las adquisiciones<sup>1</sup>, junto con el crecimiento de las grandes cuentas en el sector de Utilities (Enel) y Oil & Gas (Repsol) y del sector de Hoteles. Tanto el segmento de Energía (c.65% de las ventas del vertical) como el de Industria (c.35% de las ventas) han tenido un comportamiento positivo.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en 2018 se concentra en España (c. 55% de las ventas) y América (c. 25% de las ventas).
- Las ventas en el 4T18 crecen un +20% en moneda local (+17% reportado), siendo el vertical de Minsait (TI) que mejor comportamiento ha tenido también en el trimestre. Las geografías de España, América y Europa reportaron crecimientos de doble dígito: España (en las grandes cuentas del sector Oil & Gas), América (sector de Servicios) y Europa (crecimiento en la filial de Italia).
- La contratación en 2018 crece un +34% en moneda local (+29% en reportado), impulsada tanto por el segmento de Energía (crecimiento de las grandes cuentas en el sector de Utilities y Oil & Gas) como por el de Industria (sector de Servicios y de Hoteles).

## Servicios Financieros

- Las ventas en 2018 de Servicios Financieros han aumentado un +13% en moneda local (+9% en reportado) principalmente por la aportación inorgánica de las adquisiciones, así como por el mejor comportamiento del negocio de Procesadoras de Medios de Pago.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en 2018 se concentra en España (c. 70% de las ventas) y en América (c. 25% de las ventas).
- Las ventas en el 4T18 crecen un +9% en moneda local (+7% reportado), apoyadas por el buen comportamiento de la banca mediana española y el negocio de Procesadoras de Medios de Pago en Chile.
- La contratación en 2018 crece un +28% en moneda local (+25% en reportado), con crecimientos de doble dígito en España (grandes cuentas y banca mediana) y en América (banca mediana y negocio de las procesadoras de Medios de Pago).

---

<sup>1</sup> Adquisiciones: TecnoCom, que consolida desde el 18 de abril de 2017, Paradigma, que consolida desde el 1 de enero de 2018. ACS (Advanced Control Systems), que consolida desde el 1 de octubre de 2018.

## Telecom & Media

- Las ventas en 2018 de Telecom & Media han registrado un crecimiento del +8% en moneda local (+2% en términos reportados) principalmente por la contribución de las adquisiciones.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en 2018 se concentra en España (c. 50% de las ventas) y en América (c. 40% de las ventas).
- Las ventas en el 4T18 aumentaron +1% en moneda local (-4% reportado), principalmente por la contribución de las adquisiciones y una mayor actividad en España.
- La contratación en 2018 crece un +16% en moneda local (+9% en términos reportados), con un comportamiento muy positivo tanto en España como en Brasil (principalmente Telefónica).

## Administraciones Públicas & Sanidad

- Las ventas en 2018 de Administraciones Públicas & Sanidad han descendido un -12% en moneda local (-14% en reportado), principalmente afectadas por el difícil comparable con el año pasado (proyecto de Elecciones en AMEA). Excluyendo el negocio de Elecciones, las ventas habrían aumentado ligeramente (+1%).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en 2018 se concentra en España (c. 55% de las ventas) y en América (c. 20% de las ventas).
- Las ventas en el 4T18 descendieron un -22% en moneda local por el difícil comparable con el año pasado (proyecto de Elecciones). Excluyendo el negocio de Elecciones, las ventas habrían crecido doble dígito, destacando el positivo comportamiento de las Administraciones Públicas tanto en España como en Italia.
- La contratación en 2018 cae un -31% en moneda local (-33% en reportado) debido al difícil comparable con el año pasado (proyecto de Elecciones). Excluyendo el negocio de Elecciones, la contratación habría aumentado +5% en términos reportados. Destacan los crecimientos de doble dígito en España y Europa (Italia). Sin embargo, cae la contratación en América como consecuencia del reposicionamiento hacia cliente privado vs público.

## Análisis por región

Ventas por Geografías	2018		2017		Variación %		4T18 (M€)	4T17 (M€)	Variación %	
	(M€)	%	(M€)	%	Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
España	1.556	50	1.387	46	12	12	444	402	11	11
América	609	20	656	22	(7)	4	179	189	(5)	3
Europa	504	16	492	16	2	3	140	133	6	6
Asia, Oriente Medio & África	434	14	477	16	(9)	(7)	167	171	(3)	(3)
<b>Total</b>	<b>3.104</b>	<b>100</b>	<b>3.011</b>	<b>100</b>	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>930</b>	<b>895</b>	<b>4</b>	<b>6</b>

Por geografías, destacan los crecimientos en los ingresos de España (+12%; 50% de las ventas totales) y América (+4% en moneda local; 20% de las ventas totales), impulsados por la aportación de las adquisiciones<sup>1</sup> y por el propio crecimiento orgánico en ambas regiones. Las ventas en Europa también crecen (+3% en moneda local; 16% de las ventas totales), mientras que en Asia, Oriente Medio & África descienden (-7% en moneda local; 14% de las ventas totales), debido al difícil

<sup>1</sup> Adquisiciones: Tecnomcom, que consolida desde el 18 de abril de 2017, Paradigma, que consolida desde el 1 de enero de 2018. ACS (Advanced Control Systems), que consolida desde el 1 de octubre de 2018.



comparable respecto al año anterior por el negocio de Elecciones (excluyendo este negocio las ventas habrían crecido en torno a dígito medio simple).

En el 4T18, las ventas crecen en todas las geografías en moneda local (España +11%; Europa +6%; América +3%) salvo en Asia, Oriente Medio y África (-3%), en la que el fuerte crecimiento del segmento de Transporte (+22%) no ha compensado el difícil comparable con el año pasado por el proyecto de Elecciones.

La contratación en 2018 crece un +9% en moneda local (+6% en términos reportados). Destacan los crecimientos en España (+17%) y América (+15% en moneda local) principalmente por la aportación de las adquisiciones. La contratación en Asia, Oriente Medio y África también crece (+1% en moneda local), con Transporte registrando un fuerte crecimiento y compensando en gran parte la caída registrada en el negocio de Elecciones. Sin embargo, la contratación desciende en Europa (-10% en moneda local) por la caída registrada en el proyecto Eurofighter y por el difícil comparable vs 2017 en el negocio de Tráfico Aéreo (ATM).

## España

- Las ventas en 2018 aumentaron un +12% impulsadas principalmente por la aportación de las adquisiciones<sup>1</sup> y por el propio crecimiento orgánico en la región, con crecimientos tanto en la división de T&D como en Minsait (TI).
- Los ingresos en la división de Minsait (TI) (c. 75% de las ventas) en 2018 presentaron crecimientos de doble dígito en todos sus verticales.
- Los ingresos en la división de T&D (c.25% de las ventas) en 2018 presentaron crecimiento por el buen comportamiento del vertical de Defensa & Seguridad, al continuar ejecutándose los contratos plurianuales del Ministerio de Defensa (sistemas electrónicos asociados al mástil integrado de las futuras Fragatas F110 y sistemas electrónicos de los futuros vehículos blindados 8x8, principalmente).
- Las ventas en el 4T18 aumentaron un +11%, con crecimientos de doble dígito en la división de Minsait (TI) y un comportamiento plano en la división de T&D.
- La contratación en 2018 crece un +18%, principalmente impulsada por la división de Minsait (TI).

## América

- Las ventas en 2018 han aumentado un +4% en moneda local (-7% en reportado), principalmente impulsadas por las adquisiciones y por el propio crecimiento orgánico en la región, con crecimientos tanto en la división de T&D como en Minsait (TI).
- Por países, en Brasil (principal país de la región que representa c.30% de las ventas) las ventas crecieron un +7% en moneda local, el margen EBIT alcanzó el 6,3% vs -3,9% en 2017 y la contratación en moneda local creció un +11% gracias al buen comportamiento de Energía & Industria y Servicios Financieros. También, cabe destacar los crecimientos de las ventas en moneda local en México (dígito medio simple), Colombia, Chile y Perú (crecimientos de doble dígito).
- La actividad en América se concentra en el negocio de Minsait (TI) (c.80% de las ventas). Las ventas en 2018 crecieron en todos los verticales de TI (destacando los crecimientos de doble

---

<sup>1</sup> Adquisiciones: TecnoCom, que consolida desde el 18 de abril de 2017, Paradigma, que consolida desde el 1 de enero de 2018. ACS (Advanced Control Systems), que consolida desde el 1 de octubre de 2018.

dígito en Energía & Industria), salvo en el vertical de Administraciones Públicas & Sanidad, como consecuencia del reposicionamiento hacia cliente privado vs público.

- Las ventas en 2018 en la división de T&D (c.20% de las ventas) han presentado crecimientos superiores al dígito medio simple en moneda local. El crecimiento registrado en el vertical de Transporte & Tráfico (doble dígito) ha compensado los descensos de Defensa & Seguridad.
- Las ventas en el 4T18 aumentan un +3% en moneda local (-5% en reportado), con la división de T&D mostrando un mejor comportamiento relativo respecto a Minsait (TI). Destaca el fuerte crecimiento del segmento de Transporte (proyecto relevante en Ecuador).
- La contratación en 2018 crece un +15% en moneda local (+2% reportado), con crecimientos tanto en la división de Minsait como en T&D.

## Europa

- Las ventas en 2018 crecen ligeramente un +3% en moneda local, compensando el crecimiento registrado en la división de Minsait (TI) los descensos del negocio de T&D.
- Las ventas en 2018 en la división de T&D (c. 65% de las ventas de la región) registraron descensos, ya que el crecimiento del vertical de Transporte & Tráfico no ha podido compensar las caídas del vertical de Defensa & Seguridad (menor contribución del proyecto Eurofighter).
- La división de Minsait (TI) (c. 35% de las ventas de la región) ha registrado tasas de crecimiento de doble dígito, destacando el vertical de Energía & Industria por la positiva actividad en la filial de Italia.
- Las ventas en el 4T18 han crecido un +6% en moneda local. Los crecimientos de doble dígito de la división de Minsait (TI) junto con el crecimiento del segmento de Transporte, han compensado el descenso de Defensa & Seguridad (menor contribución del proyecto Eurofighter).
- La contratación en 2018 cae un -10% en moneda local y reportado, principalmente afectada por la menor contratación registrada en la división de T&D (por la caída registrada en el proyecto Eurofighter y por el difícil comparable vs 2017 en el negocio de Tráfico Aéreo (ATM)).

## Asia, Oriente Medio & África (AMEA)

- Los ingresos en 2018 en AMEA presentan un descenso del -7% en moneda local (-9% en reportado), principalmente afectados por el difícil comparable con el año pasado (proyecto de Elecciones). Excluyendo el negocio de Elecciones, las ventas habrían crecido en torno a medio dígito simple.
- Las ventas en 2018 en la división de T&D (c. 75% de las ventas de la región) crecieron a tasas cercanas al doble dígito, impulsadas principalmente por el vertical de Transporte & Tráfico (vertical con mayor peso en la región), mostrando un comportamiento muy positivo tanto en el segmento de Transporte (proyectos de Mova Traffic) como en el de Tráfico Aéreo (proyectos de ATM en Argelia y China).
- Las ventas en 2018 en la división de Minsait (TI) (c. 25% de las ventas de la región) han registrado descensos de doble dígito por el difícil comparable con el año pasado por el proyecto de Elecciones.
- Las ventas en el 4T18 caen un -3% en moneda local y reportado, afectadas por las caídas en el vertical de Administraciones Públicas & Sanidad (proyecto de Elecciones). Sin embargo, destaca el fuerte crecimiento registrado en el vertical de Transporte & Tráfico (aumentos de doble dígito tanto en el segmento de Transporte como de Tráfico Aéreo).

- La contratación en 2018 en AMEA aumentó un +1% en moneda local (-3% en reportado). La fuerte contratación registrada en Transporte & Tráfico (contrato de la fase de mantenimiento del tren de alta velocidad Meca-Medina) y en Defensa & Seguridad (laboratorio forense en Australia) han compensado la fuerte caída de la contratación en el negocio de Elecciones por el difícil comparable con el año pasado.

# Anexos

## Cuenta de resultados consolidada

	2018	2017	Variación		4T18	4T17	Variación	
	M€	M€	M€	%	M€	M€	M€	%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>3.103,7</b>	<b>3.011,1</b>	<b>92,6</b>	<b>3</b>	<b>930,1</b>	<b>895,2</b>	<b>34,9</b>	<b>4</b>
Otros ingresos	85,3	58,0	27,3	47	31,9	23,9	8,0	33
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(1.290,5)	(1.315,7)	25,2	(2)	(430,7)	(412,6)	(18,1)	4
Gastos de personal	(1.606,9)	(1.486,0)	(120,9)	8	(422,6)	(410,4)	(12,2)	3
Otros resultados	1,4	(1,1)	2,5	NA	1,2	(0,4)	1,6	NA
<b>Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)</b>	<b>293,0</b>	<b>266,3</b>	<b>26,7</b>	<b>10</b>	<b>109,9</b>	<b>95,7</b>	<b>14,2</b>	<b>15</b>
Amortizaciones	(93,7)	(70,6)	(23,1)	33	(25,7)	(23,7)	(2,0)	8
<b>Resultado de Explotación (EBIT)</b>	<b>199,3</b>	<b>195,6</b>	<b>3,7</b>	<b>2</b>	<b>84,3</b>	<b>72,0</b>	<b>12,3</b>	<b>17</b>
<b>Margen EBIT</b>	<b>6,4%</b>	<b>6,5%</b>	<b>(0,1) pp</b>	<b>NA</b>	<b>9,1%</b>	<b>8,0%</b>	<b>1,1 pp</b>	<b>NA</b>
<b>Resultado Financiero</b>	<b>(34,7)</b>	<b>(32,3)</b>	<b>(2,4)</b>	<b>7</b>	<b>(6,8)</b>	<b>(10,5)</b>	<b>3,7</b>	<b>(35)</b>
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	(0,7)	(0,5)	(0,2)	NA	(0,0)	(0,4)	0,4	NA
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>163,9</b>	<b>162,8</b>	<b>1,1</b>	<b>1</b>	<b>77,4</b>	<b>61,1</b>	<b>16,3</b>	<b>27</b>
Impuesto de sociedades	(41,7)	(33,8)	(7,9)	23	(11,5)	(17,8)	6,3	(35)
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>122,2</b>	<b>129,1</b>	<b>(6,9)</b>	<b>(5)</b>	<b>65,9</b>	<b>43,2</b>	<b>22,7</b>	<b>53</b>
Resultado atribuible a socios externos	(2,5)	(2,2)	(0,3)	NA	(0,8)	(0,9)	0,1	NA
<b>Resultado neto</b>	<b>119,8</b>	<b>126,9</b>	<b>(7,1)</b>	<b>(6)</b>	<b>65,1</b>	<b>42,4</b>	<b>22,7</b>	<b>54</b>

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	2018	2017	Variación (%)
BPA básico (€)	0,680	0,738	(8)
BPA diluido (€)	0,625	0,672	(7)

	2018	2017
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	457.647	603.063
Total Acciones ponderadas consideradas	176.196.755	172.010.724
Total Acciones diluidas consideradas	202.188.320	200.216.246
Autocartera al cierre del periodo	428.489	813.376

### 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, junto con el 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. Asimismo, este cálculo tiene en cuenta la amortización del bono emitido en 2013, que se ha llevado a cabo el 17/10/2018) 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.

- Los Ingresos ordinarios en 2018 presentan un crecimiento del +3% en términos reportados (+6% en moneda local). En el 4T18, los ingresos crecen un +4% en reportado (+6% en moneda local).
- Otros Ingresos aumentan +27 M€ en 2018 por una mayor inversión en I+D (61 M€ en 2018 vs 38 M€ en 2017) y en línea con el incremento de la inversión en inmovilizado inmaterial (CAPEX).
- Los Gastos de Personal aumentan un +8% en 2018, 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 crece un +10% vs 2017, equivalente a un margen del 9,4% en 2018 vs 8,8% en 2017. En el 4T18, el Margen EBITDA alcanza el 11,8% vs 10,7% en 4T17.
- Las Amortizaciones se han incrementado en +23 M€ tras haber comenzado la comercialización de activos intangibles recientemente finalizados, así como por la amortización de los activos intangibles surgidos en la asignación del precio de adquisición de Tecnocom (7,4 M€).
- El EBIT en 2018 mejora hasta los 199 M€ en 2018 vs 196 M€ en 2017, con un crecimiento del +2%.
- El EBIT en el 4T18 alcanza los 84 M€ vs 72 M€ en 4T17. El Margen EBIT en el 4T18 ha sido del 9,1% vs 8,0% en el 4T17.
- El resultado financiero empeora en 2 M€ vs 2017 debido a los menores ingresos financieros por la caja en Brasil (-2 M€) y diferencias de cambio, debido principalmente a ajustes de coberturas por cambios en el calendario de hitos de proyectos y cambios de alcance (-1 M€), y al gasto por la mayor deuda bruta, aunque a un menor coste (-1 M€). A su vez, se han producido otros ingresos financieros (+2 M€) principalmente por dividendos.
- El Resultado antes de Impuestos alcanza los 164 M€ vs 163 M€, mejorando un +1% pese a las mayores amortizaciones.
- El gasto por impuestos es equivalente a una tasa impositiva del 25% en 2018 vs 21% en 2017. Este incremento se debe principalmente a la existencia de costes puntuales no deducibles (sanción de la CNMV) y a que en el ejercicio anterior se optimizó la aplicación de las bases imponibles negativas en Brasil.
- El Resultado neto del Grupo se sitúa en 120 M€ y desciende un -6% vs 2017, afectado por el menor ingreso extraordinario en impuestos con respecto a 2017 por Brasil (c. 20 M€).

## Resultados por negocios

2018					4T18			
M€	T&D	TI	Eliminaciones	Total	T&D	TI	Eliminaciones	Total
Ventas totales	1.188	1.916	-	3.104	410	520	-	930
Margen de Contribución	230	264	-	494	74	71	-	145
Margen de Contribución (%)	19,4%	13,8%	-	15,9%	18,1%	13,6%	-	15,6%
EBIT	157	43	-	199	57	27	-	84
Margen EBIT (%)	13,2%	2,2%	-	6,4%	14,0%	5,2%	-	9,1%

  

2017					4T17			
M€	T&D	TI	Eliminaciones	Total	T&D	TI	Eliminaciones	Total
Ventas totales	1.183	1.828	-	3.011	372	524	-	895
Margen de Contribución	224	258	-	482	56	94	-	150
Margen de Contribución (%)	18,9%	14,1%	-	16,0%	15,0%	17,9%	-	16,7%
EBIT	137	58	-	196	32	40	-	72
Margen EBIT (%)	11,6%	3,2%	-	6,5%	8,6%	7,7%	-	8,0%

Cifras no auditadas

## Balance consolidado

	2018 M€	2017 M€	Variación M€
Inmovilizado material	108,4	104,1	4,3
Inversiones inmobiliarias	1,4	1,5	(0,1)
Otros activos intangibles	373,5	352,2	21,3
Participadas y otros inmovilizados financieros	249,3	232,1	17,2
Fondo de Comercio	811,9	802,7	9,2
Activos por impuestos diferidos	160,4	165,8	(5,4)
<b>Activos no corrientes</b>	<b>1.704,9</b>	<b>1.658,4</b>	<b>46,5</b>
Activos no corrientes mantenidos para la venta	14,1	26,9	(12,8)
Activo circulante operativo	1.283,3	1.321,9	(38,6)
Otros activos corrientes	121,1	160,3	(39,2)
Efectivo y equivalentes	917,8	699,1	218,7
<b>Activos corrientes</b>	<b>2.336,4</b>	<b>2.208,2</b>	<b>128,2</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>4.041,3</b>	<b>3.866,6</b>	<b>174,7</b>
Capital y Reservas	660,5	640,8	19,7
Acciones propias	(3,7)	(9,4)	5,7
<b>Patrimonio atrib. Sdad. Dominante</b>	<b>656,8</b>	<b>631,4</b>	<b>25,4</b>
Socios externos	20,9	17,5	3,4
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>677,7</b>	<b>648,9</b>	<b>28,8</b>
Provisiones para riesgos y gastos	65,6	70,2	(4,6)
Deuda financiera a largo plazo	1.358,6	1.016,4	342,2
Pasivos por impuestos diferidos	2,7	20,8	(18,1)
Otros pasivos no corrientes	135,8	136,5	(0,7)
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>1.562,7</b>	<b>1.243,9</b>	<b>318,8</b>
Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	42,3	271,0	(228,7)
Pasivo Circulante Operativo	1.364,2	1.328,2	36,0
Otros pasivos corrientes	394,3	374,6	19,7
<b>Pasivos corrientes</b>	<b>1.800,9</b>	<b>1.973,7</b>	<b>(172,8)</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>4.041,3</b>	<b>3.866,6</b>	<b>174,7</b>
Deuda financiera a corto plazo	(42,3)	(271,0)	228,7
Deuda financiera a largo plazo	(1.358,6)	(1.016,4)	(342,2)
Deuda financiera bruta	(1.401,0)	(1.287,3)	(113,7)
Efectivo y equivalentes	917,8	699,1	218,7
<b>Deuda neta</b>	<b>(483,2)</b>	<b>(588,2)</b>	<b>105,0</b>

Cifras no auditadas



## Flujos de tesorería consolidado

	2018	2017	Variación	4T18	4T17	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>163,9</b>	<b>162,8</b>	<b>1,1</b>	<b>77,4</b>	<b>61,1</b>	<b>16,3</b>
<b>Ajustes:</b>						
- Amortizaciones	93,7	70,6	23,1	25,7	23,7	2,0
- Subvenciones, provisiones y otros	(41,6)	(5,3)	(36,3)	(21,7)	11,6	(33,3)
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	0,7	0,5	0,2	0,0	0,4	(0,4)
- Resultados financieros	34,7	32,3	2,4	6,8	10,5	(3,7)
<b>Dividendos cobrados</b>	<b>1,3</b>	<b>3,2</b>	<b>(1,9)</b>	<b>1,2</b>	<b>3,2</b>	<b>(2,0)</b>
<b>Flujo de Caja operativo antes de variación de capital circulante</b>	<b>252,8</b>	<b>264,2</b>	<b>(11,4)</b>	<b>89,4</b>	<b>110,4</b>	<b>(21,0)</b>
Variación en deudores comerciales y otros	6,8	(67,4)	74,2	(17,8)	(40,4)	22,6
Variación en existencias	(24,2)	(20,7)	(3,5)	41,1	0,1	41,0
Variación en acreedores comerciales y otros	45,4	123,9	(78,5)	143,4	123,1	20,3
<b>Tesorería procedente de las actividades operativas</b>	<b>27,9</b>	<b>35,8</b>	<b>(7,9)</b>	<b>166,7</b>	<b>82,8</b>	<b>83,9</b>
Inversión Material, neto	(24,7)	(13,9)	(10,8)	(12,4)	(7,7)	(4,7)
Inversión Inmaterial, neto	(54,7)	(26,2)	(28,5)	(18,8)	(7,9)	(10,9)
<b>Capex</b>	<b>(79,4)</b>	<b>(40,0)</b>	<b>(39,4)</b>	<b>(31,2)</b>	<b>(15,6)</b>	<b>(15,6)</b>
<b>Resultado financiero</b>	<b>(17,1)</b>	<b>(21,0)</b>	<b>3,9</b>	<b>(6,4)</b>	<b>(10,1)</b>	<b>3,7</b>
<b>Impuestos sobre sociedades pagados</b>	<b>(16,7)</b>	<b>(52,5)</b>	<b>35,8</b>	<b>(4,9)</b>	<b>(25,2)</b>	<b>20,3</b>
<b>Flujo de caja libre</b>	<b>167,5</b>	<b>186,5</b>	<b>(19,0)</b>	<b>213,4</b>	<b>142,4</b>	<b>71,0</b>
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,1	0,4	(0,3)	(0,2)	(0,3)	0,1
Inversiones/Desinversiones Financieras	(47,3)	(192,3)	145,0	(7,7)	(48,3)	40,6
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	(0,1)	(0,1)	0,0	(0,1)	0,0	(0,1)
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	0,0	0,0
Variación de acciones propias	(3,6)	(6,1)	2,5	(0,7)	(0,7)	0,0
<b>Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio</b>	<b>116,5</b>	<b>(16,8)</b>	<b>133,3</b>	<b>204,8</b>	<b>93,2</b>	<b>111,6</b>
<b>Deuda neta inicial</b>	<b>(588,2)</b>					
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	116,5					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	(11,5)					
<b>Deuda neta final</b>	<b>(483,2)</b>					
<b>Saldo inicial de efectivo y equivalentes</b>	<b>699,1</b>	<b>673,9</b>	<b>25,2</b>			
Variación de la tasa de cambio	(4,6)	(13,7)	9,1			
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	106,8	55,8	51,0			
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	116,5	(16,8)	133,3			
<b>Saldo final de efectivo y equivalentes</b>	<b>917,8</b>	<b>699,1</b>	<b>218,7</b>			
<b>Endeudamiento financiero c/p y l/p</b>	<b>(1.401,0)</b>	<b>(1.287,3)</b>	<b>(113,7)</b>			
<b>Deuda neta final</b>	<b>(483,2)</b>	<b>(588,2)</b>	<b>105,0</b>			

El flujo de tesorería consolidado a partir de esta publicación integra las “otras variaciones operativas” en cada una de las partidas del capital circulante. De acuerdo a la anterior publicación el desglose sería el siguiente:

	2018	2017	Variación	4T18	4T17	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
Clientes, neto	1,2	(79,6)	80,8	(34,8)	(45,0)	10,2
Existencias, neto	(24,2)	(20,7)	(3,5)	41,1	0,1	41,0
Proveedores, neto	20,8	80,1	(59,3)	87,6	40,3	47,3
<b>Variación en el capital circulante operativo</b>	<b>(2,2)</b>	<b>(20,2)</b>	<b>18,0</b>	<b>93,9</b>	<b>(4,6)</b>	<b>98,5</b>
<b>Otras variaciones operativas</b>	<b>30,1</b>	<b>56,0</b>	<b>(25,9)</b>	<b>72,8</b>	<b>87,5</b>	<b>(14,7)</b>
<b>Tesorería procedente de las actividades operativas</b>	<b>27,9</b>	<b>35,8</b>	<b>(7,9)</b>	<b>166,7</b>	<b>82,8</b>	<b>83,9</b>

Cifras no auditadas

- El Flujo de Caja Operativo antes de la variación de capital circulante alcanza los +253 M€ vs +264 M€ en 2017.
- La Tesorería procedente de las actividades operativas aporta +28 M€ en 2018 (vs +36 M€ en 2017), gracias a la contribución positiva de la partida de Variación en acreedores comerciales y otros.
- El Circulante Operativo Neto (Activo circulante operativo – Pasivo circulante operativo) ha sido de -81 M€, equivalente a -10 días de ventas (DoS). En 2017, el Circulante Operativo Neto fue de -6 M€ (equivalente a -1 DoS), o de -82 M€ una vez ajustado por la NIIF 15 y 9 (equivalente a -10 DoS). El Circulante Operativo Neto se ha mantenido estable (-10 DoS) en el que el incremento de los inventarios (principalmente por la aplicación de la NIIF 15 y de la fabricación en serie de determinados productos en el negocio de T&D) ha sido compensado por la reducción de la partida de clientes.
- El Factoring sin recurso de facturas de clientes se mantiene estable en 187 M€, misma cifra que la realizada en diciembre de 2017.
- La inversión en CAPEX (neta de los cobros por subvenciones) ha sido de 79 M€, duplicando la inversión realizada en 2017 (40 M€), acorde con los mayores compromisos de inversión anticipados por la compañía en la presentación del Plan Estratégico 2018-2020. Las inversiones inmateriales ascendieron a 55 M€ en 2018 vs 26 M€ en 2017 y las materiales a 25 M€ en 2018 vs 14 M€ en 2017.
- El pago por Resultado Financiero ha sido de 17 M€ vs 21 M€ en 2017, debido al menor pago de los intereses de la deuda bruta (+2 M€), principalmente por Brasil e ingresos financieros en gran medida por dividendos recibidos.
- El pago por Impuesto de Sociedades ha sido menor en 2018 vs 2017, debido a que en el 1T18 y 4T18 se han producido en España cobros por la devolución derivada del Impuesto sobre Sociedades de los ejercicios 2016 y 2017.
- El Flujo de Caja Libre generado en 2018 ha sido de +168 M€ vs +186 M€ en 2017, cifra muy positiva en ambos periodos gracias a la fuerte generación de caja obtenida en el cuarto trimestre (213 M€ en el 4T18 vs 142 M€ en el 4T17), nuevamente con un comportamiento muy positivo de circulante en los últimos días del año.
- La Deuda neta se reduce hasta los 483 M€ en diciembre de 2018 frente a 588 M€. El nivel de apalancamiento se sitúa en 1,6x el EBITDA de los últimos 12 meses vs 2,2x en 2017.
- El coste medio de la deuda bruta se sitúa en el 2,0% mejorando en 0,2 pp. vs 2017.

## Recursos humanos

Plantilla final	2018	%	2017	%	Variación (%) vs 2017
España	26.622	61	25.081	63	6
América	13.071	30	11.326	28	15
Europa	2.073	5	1.811	5	14
Asia, Oriente Medio & África	1.941	4	1.802	5	8
<b>Total</b>	<b>43.707</b>	<b>100</b>	<b>40.020</b>	<b>100</b>	<b>9</b>

Plantilla media	2018	%	2017*	%	Variación (%) vs 2017*
España	25.775	62	24.517	61	5
América	11.909	28	11.921	30	(0)
Europa	2.008	5	1.836	5	9
Asia, Oriente Medio & África	1.879	4	1.730	4	9
<b>Total</b>	<b>41.572</b>	<b>100</b>	<b>40.004</b>	<b>100</b>	<b>4</b>

\*Nota: Los datos mostrados incluyen la plantilla media de Tecocom de todo el período 2017

## 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.

### Ingresos Orgánicos

**Definición/conciliación:** son los ingresos ajustando el impacto del tipo de cambio y los cambios en el perímetro de consolidación por adquisiciones y desinversiones. El impacto de tipo de cambio se ajusta calculando los ingresos al tipo de cambio medio del período anterior. El cambio de perímetro se ajusta considerando las adquisiciones como si hubieran estado consolidadas en el período anterior.

**Explicación de uso:** Es un indicador que refleja el incremento de ventas excluyendo los impactos del cambio de perímetro (adquisiciones y desinversiones) y el impacto del tipo de cambio de las divisas.

**Coherencia del criterio empleado:** Es la primera vez que se reporta

### 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.

## Margen Operativo

**Definición/Conciliación:** Es el Resultado de Explotación (EBIT) más los costes de reorganización de personal, los costes de integración y adquisición, la amortización de los activos intangibles de las adquisiciones, la retribución basada en acciones y las posibles multas.

**Explicación de uso:** Es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para determinar su rentabilidad productiva antes de ciertos costes extraordinarios y que los inversores emplean para la valoración de empresas de Tecnologías de la Información.

Asimismo, el Grupo emplea como indicador del rendimiento de su actividad el Margen Operativo (%), que resulta del cociente entre el Margen Operativo y el importe de las ventas de un mismo periodo.

**Coherencia del criterio empleado:** Las compañías del sector de Tecnologías de la Información reportan esta métrica.

## Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)

**Definición/Conciliación:** Es el resultado de sumar las Amortizaciones al “Resultado de Explotación (EBIT)” de la cuenta de resultados consolidada.

**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 la deuda con entidades de crédito y obligaciones u otros valores negociables no corrientes menos el efectivo y otros activos líquidos equivalentes. 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. Se calcula a partir del “Resultado Antes de Impuestos” del estado de flujos de tesorería consolidado, se añaden las amortizaciones, se deducen las subvenciones y provisiones, se añaden los resultados de empresas asociadas y otras participadas, se añaden los resultados financieros, se añaden los dividendos cobrados, se añade la tesorería procedente de las actividades operativas, se deduce el capex, se deduce el resultado financiero y el impuesto de sociedades pagado.

**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.

**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 sobre 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.

## Glosario

ATM: Air Traffic Management.

AMEA: Asia, Middle East and Africa (Asia, Oriente Medio & África).

Book-to-Bill: Ratio Contratación/Facturación.

BPA: Beneficio neto Por Acción.

BPO: Business Process Outsourcing (Externalización de Procesos de Negocio).

CAPEX: Capital Expenditure (Gasto de Capital).

Cash Flow: Flujo de Caja.

DoS: Days of Sale (Días de venta).

D&S: Defensa y Seguridad.

EBIT: Earnings Before Interests and Taxes (Resultado Operativo).

EBITDA: Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations (Resultado Operativo más Amortizaciones).

I+D: Investigación más Desarrollo.

LATAM: Latinoamérica.

LTM: Last Twelve Months (Últimos Doce Meses).

OPEX: Operating Expenses (Gastos de Explotación).

T&D: Transporte y Defensa.

TI: Tecnologías de la Información

## Contactos

Ezequiel Nieto  
Tfno: +34.91.480.98.04  
enietob@indra.es

Gonzalo García-Carretero  
Tfno: +34.91.480.86.15  
ggarciacarretero@indra.es

Rubén Gómez  
Tfno: +34.91.480.57.66  
rgomez@indra.es

David Martínez  
Tfno: +34.91.480.98.00  
dmgirbal@indra.es

## 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