

RESULTADOS 1T18

MADRID, 14 DE MAYO 2018

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	16
6. Hechos posteriores al Cierre del Trimestre	16
ANEXO 1: Cuenta de Resultados Consolidada	17
ANEXO 2: Resultados por Negocios	18
ANEXO 3: Balance Consolidado	19
ANEXO 4: Flujos de Tesorería Consolidado	20
ANEXO 5: Medidas alternativas de rendimiento	21
ANEXO 6: Glosario	23
DISCLAIMER	24

1. RESUMEN Y PRINCIPALES MAGNITUDES

- La contratación crece un +26% en moneda local con aumentos tanto en el negocio de T&D como de TI.
- Los ingresos crecen un +15% en moneda local, impulsados por el negocio de TI (aportación de TecnoCom y del negocio de Elecciones), así como por Defensa & Seguridad y por el negocio de Tráfico Aéreo.
- El EBITDA en el 1T18 alcanza los 48 M€ (+1% frente al 1T17). Excluyendo los costes de reestructuración de TecnoCom, el crecimiento habría sido del +15%.
- Los resultados del trimestre están afectados por la estacionalidad derivada de la Semana Santa, así como por el impacto de la aplicación de la nueva NIIF 15.
- La generación de caja en el 1T18 es de -6 M€ frente a -5 M€ en el 1T17, absorbiendo el aumento del CAPEX (14 M€ en el 1T18 vs 5 M€ en el 1T17), y el adelanto de circulante al 4T17.

Principales Magnitudes	1T18 (M€)	1T17 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Contratación neta	1.040	852	22,1 / 25,9
Ingresos	714	638	11,8 / 15,3
Cartera de pedidos	3.885	3.380	14,9
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	48	48	0,6
Margen EBITDA	6,7%	7,5%	(0,8) pp
<i>Margen EBITDA ex costes reestructuración TecnoCom</i>	<i>7,6%</i>	<i>7,5%</i>	<i>0,1 pp</i>
Resultado Operativo (EBIT)	26	33	(22,2)
Margen EBIT	3,6%	5,2%	(1,6) pp
<i>Margen EBIT ex costes reestructuración TecnoCom</i>	<i>4,5%</i>	<i>5,2%</i>	<i>(0,7) pp</i>
Resultado Neto	11	21	(48,8)
Deuda neta	602	532	13,1
Flujo de Caja Libre	(6)	(5)	NA
BPA básico (€)	0,061	0,127	(52,0)

PRINCIPALES ASPECTOS DESTACADOS

Durante el 1T18, los resultados del Grupo se han visto afectados por una serie de variables externas:

- Evolución de tipos de cambio, con un impacto de -23 M€ en las ventas del período. Dada la situación actual y las previsiones sobre las principales divisas en las que opera el Grupo es posible que este impacto aumente a lo largo del resto del ejercicio.
- Implantación de la NIIF 15 y estacionalidad de la Semana Santa, con un impacto de -16 M€ en ingresos y -14 M€ en EBIT. Ambos efectos desaparecerán a lo largo del ejercicio.

La contratación neta del 1T18 crece un +26% en moneda local (+22% en términos reportados) con crecimientos tanto en el negocio de T&D como en el de TI.

Los ingresos en el 1T18 alcanzan los 714 M€ y crecen un +15% en moneda local (+12% en términos reportados).

- Las ventas se han visto impulsadas por el negocio de TI (aportación de Tecnomcom y del negocio de Elecciones), así como por Defensa & Seguridad y por el negocio de Tráfico Aéreo.
- Por otro lado, las ventas se han visto afectadas por el tipo de cambio (-23 M€), así como por la estacionalidad de la Semana Santa y el impacto de la NIIF 15 (ambos efectos suponen -16 M€).

El EBITDA en el 1T18 alcanza los 48 M€ (+1% frente al 1T17). Excluyendo los costes de reestructuración de Tecnomcom, el crecimiento habría sido del +15%.

- El margen EBITDA se sitúa en el 6,7% en el 1T18 vs 7,5% en el 1T17. Excluyendo dichos costes de reestructuración, el margen EBITDA habría alcanzado el 7,6%.

El EBIT en términos absolutos en el 1T18 ha sido de 26 M€ (32 M€ excluyendo el total de costes de reestructuración de Tecnomcom) vs 33 M€ en el 1T17.

- El Margen EBIT se sitúa en el 3,6% en el 1T18 (4,5% excluyendo el total de costes de reestructuración de Tecnomcom) vs 5,2% en el 1T17.
- El EBIT habría alcanzado 46 M€ excluyendo el total de los costes de reestructuración, la estacionalidad de la Semana Santa y el impacto de la NIIF 15, equivalente a un margen del 6,3%.
- El Margen EBIT de T&D alcanza el 12,5%, nivel similar al registrado en el 1T17 (12,3%). Excluyendo la estacionalidad de Semana Santa y el impacto de la NIIF 15, el margen EBIT habría alcanzado el 13,5%.
- El Margen EBIT de TI se sitúa en el -1,3% (0,1% excluyendo el total de costes de reestructuración) vs 0,2% en el 1T17. Excluyendo el total de costes de reestructuración de Tecnomcom, la estacionalidad de Semana Santa y el impacto de la NIIF 15, el margen EBIT habría alcanzado el 2,4%.

La generación de caja en el 1T18 es de -6 M€ frente a -5 M€ en el 1T17, mostrando un comportamiento muy positivo teniendo en cuenta la fuerte generación de caja que se alcanzó en el 4T17 (gracias a la anticipación de cobros y otras variaciones operativas).

La deuda neta se sitúa en 602 M€ frente a 588 M€ de Diciembre 2017

- El ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM se sitúa en 2,3x.
- Excluyendo la salida de caja por las adquisiciones realizadas en 2017, el ratio Deuda Neta/EBITDA LTM habría descendido hasta 1,3x.

El resultado neto del Grupo totaliza 11 M€ frente a 21 M€ en el 1T17 (-49%). El beneficio neto por acción básico desciende un -52% en el mismo período.

La compañía mantiene las mismas estimaciones de ingresos, EBIT y generación de caja antes de circulante ya comunicadas para el ejercicio 2018.

2. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS (NIIF)

CUENTA DE RESULTADOS

- La contratación neta en el 1T18 alcanza 1.040 M€ y sube un +26% en moneda local (+22% reportado), con crecimientos tanto en el negocio de T&D como en el de TI:
 - En el negocio de T&D, la contratación en el 1T18 crece un +9% en moneda local (+8% en términos reportados), mostrando un fuerte crecimiento en el vertical de Transporte & Tráfico (adjudicación de un contrato relevante en el ámbito de Tráfico Aéreo en Argelia), que compensa los descensos registrados en el vertical de Defensa & Seguridad (menor contratación en el proyecto Eurofighter).
 - En el negocio de TI, la contratación en el 1T18 aumenta un +34% en moneda local (+29% en reportado), apoyado principalmente por la aportación de Tecnom. Todos los verticales crecen a tasas de doble dígito salvo Administraciones Públicas & Sanidad, que presenta tasas de crecimiento positivas.
- Las ventas en el 1T18 alcanzan los 714 M€, lo que supone un crecimiento del +15% en moneda local (+12% en términos reportados). Las ventas se han visto impulsadas por la aportación de Tecnom, el negocio de Elecciones, así como por Defensa & Seguridad y por el negocio de Tráfico Aéreo. En sentido contrario, las ventas se han visto afectadas por el tipo de cambio (-23 M€), así como por la estacionalidad de la Semana Santa y el impacto de la NIIF 15 (ambos efectos suponen -16 M€). La evolución de las ventas por negocios ha sido la siguiente:
 - En el negocio de T&D, los ingresos en el 1T18 descienden un -3% en moneda local (-4% en reportado) como consecuencia de la caída en el vertical de Transporte & Tráfico (-11% en moneda local; -13% en reportado), afectado por el segmento de Transportes. Este descenso no ha sido compensado por el crecimiento de Defensa & Seguridad (+6% en moneda local) ni por la positiva evolución del negocio de Tráfico Aéreo.
 - En el negocio de TI, las ventas en el 1T18 han crecido un +28% en moneda local y un +23% en términos reportados, como consecuencia principalmente de la aportación inorgánica de Tecnom (cuya actividad está concentrada únicamente en el segmento de TI), así como por el negocio de Elecciones en AMEA y las positivas dinámicas en el vertical de Energía & Industria. Todos los verticales presentan tasas de crecimiento de doble dígito.
- Los Otros Ingresos se sitúan en 13 M€ en el 1T18 vs 9 M€ en el 1T17 por una mayor capitalización de gastos de I+D (10 M€ en el 1T18 vs 6 M€ en el 1T17), en línea con el incremento de la inversión en inmovilizado inmaterial (CAPEX).
- El OPEX (gastos operativos) crece un +13% en el 1T18 hasta los 679 M€ vs 600 M€ en el 1T17, principalmente por la contribución de las compañías adquiridas a lo largo del 2017:
 - Los Aprovisionamientos y Otros Gastos de Explotación suben ligeramente (+3%).
 - Los Gastos de Personal suben un +21% en el 1T18 hasta los 401 M€, en línea con el incremento medio de la plantilla media de Indra respecto al 1T17.
- El EBITDA en el 1T18 alcanza los 48 M€, creciendo un +1% respecto al 1T17. El Margen EBITDA se sitúa en el 6,7% en el 1T18 vs 7,5% en el 1T17. Excluyendo el total de los costes de reestructuración debido a la integración de Tecnom (6,6 M€), el Margen EBITDA habría alcanzado el 7,6% en el 1T18.
- Las amortizaciones ascienden a 22 M€ en el 1T18 vs 14 M€ en el 1T17, al haber comenzado la comercialización de activos intangibles recientemente finalizados y por la amortización de los activos intangibles surgidos en la asignación del precio de adquisición de Tecnom (1,9 M€).

- El EBIT en términos absolutos ha sido de 26 M€ (32 M€ excluyendo el total de costes de reestructuración de Tecnocom) en el 1T18 vs 33 M€ en el 1T17. El Margen EBIT se sitúa en el 3,6% en el 1T18 (4,5% excluyendo dichos costes de Tecnocom) vs 5,2% en el 1T17, afectado por dichos costes, por la estacionalidad de la Semana Santa y el impacto de la NIIF 15. Excluyendo estos tres efectos, el EBIT habría alcanzado 46 M€, equivalente a un margen del 6,3%. La evolución de los márgenes por negocios ha sido la siguiente:
 - El Margen EBIT de T&D alcanza el 12,5%, nivel similar al registrado en el 1T17 (12,3%). Excluyendo la estacionalidad de Semana Santa y el impacto de la NIIF 15, el margen EBIT habría alcanzado el 13,5%.
 - El Margen EBIT de TI se sitúa en el -1,3% (0,1% excluyendo el total de costes de reestructuración) vs 0,2% en el 1T17. Excluyendo el total de costes de reestructuración de Tecnocom, la estacionalidad de Semana Santa y el impacto de la NIIF 15, el margen EBIT habría alcanzado el 2,4%.
- El Resultado Financiero asciende a -9 M€ en el 1T18 vs -2 M€ en el 1T17, debido a que en el primer trimestre de 2017 se produjo un efecto positivo asociado a ciertas coberturas por tipo de cambio y otros resultados financieros, que fue revertido en el 2T17.
- Los Resultados de entidades valoradas por el método de la participación se sitúan en -0,3 M€ en el 1T18 vs -0,1 M€ en el 1T17.
- El gasto por impuestos desciende a -5 M€ vs -10 M€ (equivalente a una tasa impositiva del 30% en el 1T18 vs 32% en el 1T17) como consecuencia de los menores resultados antes de impuestos.
- El resultado neto del Grupo disminuye un -49% hasta los 11 M€ en el 1T18 frente a 21 M€ en el 1T17. El beneficio neto por acción básico desciende un -52% en el mismo período.

BALANCE Y ESTADO DE FLUJOS DE TESORERÍA

- El Cash Flow Libre generado en el 1T18 ha sido de -6 M€ (vs -5 M€ en el 1T17), mostrando un comportamiento muy positivo teniendo en cuenta la fuerte generación de caja que se alcanzó en el 4T17 (gracias entonces a la anticipación de cobros y otras variaciones operativas).
- El Cash Flow Operativo antes de la variación de capital circulante alcanza 35 M€ vs 48 M€ en el 1T17, afectado por los costes de reestructuración asociados a la integración de Tecnocom y la menor rentabilidad operativa debido a los efectos explicados anteriormente.
- La variación de Capital Circulante en el 1T18 ha sido positiva (+37 M€ vs -11 M€ en el 1T17) debido al buen comportamiento del nivel de cobros por parte de los clientes (+76 M€) y pese al incremento de los inventarios como consecuencia del impacto de la NIIF 15, así como por la fabricación en serie de determinados productos en el ámbito de T&D con el objetivo de acortar los tiempos de entrega a clientes.
- El Circulante Operativo Neto se ha reducido hasta -92 M€ (vs -6 M€ en diciembre de 2017) como consecuencia de la favorable evolución de la partida de clientes y de la aplicación de la NIIF 15 (reclasificación de clientes a inventarios y patrimonio). De esta forma, el Circulante Operativo Neto es equivalente a -11 días de ventas (DoS) vs -1 DoS en diciembre de 2017.
- Otras Variaciones Operativas asciende a -72 M€ en el 1T18 vs -33 M€ en el 1T17. Esta partida principalmente incluye los pagos de la retribución variable de los empleados de la compañía, así como los pagos a la Administración Pública (IVA, Seguridad Social, retenciones IRPF).
- El Impuesto de Sociedades supone una entrada en caja de +9 M€ en el 1T18 vs -3 M€ en el 1T17, como consecuencia de unos cobros por devolución de impuestos de 2016 en España.
- La inversión en CAPEX (neta de los cobros por subvenciones) ha aumentado hasta 14 M€ en el 1T18 vs 5 M€ en el 1T17, acorde con los mayores compromisos de inversión anticipados por la compañía en la presentación del Plan Estratégico 2018-2020. Las inversiones inmateriales ascendieron a 10 M€ en el 1T18 vs 4 M€ en el 1T17 y las materiales a 4 M€ en el 1T18 vs 1 M€ en el 1T17.
- La deuda neta se eleva hasta los 602 M€ en el 1T18 frente a 588 M€ de diciembre de 2017. El nivel de apalancamiento se sitúa en 2,3x el EBITDA de los últimos 12 meses (o en 1,3x si se excluyera la salida de caja por los pagos de las adquisiciones realizadas en 2017).

- El coste medio de la deuda bruta se sitúa en el 2,0% mejorando en +0,4 pp vs 1T17.
- El factoring sin recurso de facturas de clientes se mantiene estable en 187 M€, misma cifra que la realizada en diciembre de 2017 y en el 1T17.

RECURSOS HUMANOS

Plantilla final	1T18	%	1T17	%	Variación (%) vs 1T17
España	25.323	63	19.004	57	33
América	11.276	28	10.713	32	5
Europa	2.004	5	1.637	5	22
Asia, Oriente Medio & África	1.815	4	1.704	5	7
TOTAL	40.418	100	33.058	100	22

Plantilla media	1T18	%	1T17	%	Variación (%) vs 1T17
España	25.289	63	19.052	56	33
América	11.268	28	11.641	34	(3)
Europa	1.889	5	1.635	5	16
Asia, Oriente Medio & África	1.798	4	1.652	5	9
TOTAL	40.244	100	33.980	100	18

Al cierre del primer trimestre de 2018, la plantilla final total está formada por 40.418 profesionales, lo que supone un aumento del +22% respecto al 1T17 debido principalmente a la integración de TecnoCom y Paradigma:

- La plantilla final en España aumenta un +33% (que suman 6.319 empleados más) principalmente por la integración de TecnoCom y Paradigma.
- En América, la plantilla final se ha incrementado un +5% (equivalente a 563 profesionales) debido mayoritariamente a la integración de TecnoCom.
- En Europa, la plantilla se ha visto incrementada en 367 empleados (+22% con respecto al 1T17) como consecuencia de la integración de TecnoCom.
- En AMEA, la plantilla ha aumentado un +7% (que suman 111 empleados más) con respecto a 1T17. TecnoCom no ha tenido impacto en esta geografía.

La plantilla media al cierre del 1T18 ha aumentado un +18% vs 1T17 debido principalmente al incremento en España (TecnoCom y Paradigma), donde la plantilla media creció un +33% vs 1T17.

3. ANÁLISIS POR MERCADOS VERTICALES

3.1 Transporte y Defensa

T&D	1T18 (M€)	1T17 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local
Contratación neta	292	269	8	9
Ventas	256	267	(4)	(3)
- Defensa & Seguridad	136	128	6	6
- Transporte & Tráfico	121	139	(13)	(11)
Book-to-bill	1,14	1,01	13	
Cart./Ventas 12m	2,03	1,90	7	

Los ingresos del negocio de T&D en el 1T18 descienden un -3% en moneda local (-4% en reportado) como consecuencia de la caída en el vertical de Transporte & Tráfico (-11% en moneda local; -13% en reportado), afectado por el segmento de Transportes. Este descenso no ha sido compensado por el crecimiento de Defensa & Seguridad (+6% en moneda local) ni por la positiva evolución del negocio de Tráfico Aéreo.

La contratación en el 1T18 crece un +9% en moneda local (+8% en términos reportados), mostrando un fuerte crecimiento en el vertical de Transporte & Tráfico (adjudicación de un contrato relevante en el ámbito de Tráfico Aéreo en Argelia), que compensa los descensos registrados en el vertical de Defensa & Seguridad (menor contratación en el proyecto Eurofighter).

El ratio book-to-bill de contratación sobre ventas asciende hasta el 1,14x vs 1,01x en el 1T17.

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se sitúa en 2,03x vs 1.90x en el 1T17.

Defensa & Seguridad

- Las ventas en el 1T18 de Defensa & Seguridad han crecido un +6% en moneda local y en términos reportados, por las positivas dinámicas en los segmentos de Simulación, Radares y Defensa Electrónica, así como en Logística de Defensa.
- Todas las geografías presentan crecimiento en sus ventas. Las ventas en España, que representan c. 40% de las ventas del vertical, han registrado un comportamiento positivo al continuar ejecutándose los contratos plurianuales con el Ministerio de Defensa (sistemas electrónicos asociados al mástil integrado de las futuras Fragatas F110, sistemas electrónicos de los futuros vehículos blindados 8x8, principalmente). Asimismo, se ha registrado buen comportamiento en Europa, América (proyecto de Radares en México) y en AMEA (segmento de Radares y Defensa Electrónica).
- La contratación en el 1T18 desciende un -19% afectada por el proyecto Eurofighter. Excluyendo este efecto, la contratación habría aumentado un +8%, donde destacan los crecimientos registrados en AMEA en el ámbito de Simulación.

Transporte & Tráfico

- Transporte & Tráfico ha registrado un descenso de las ventas del -11% en moneda local (-13% en términos reportados), afectado por retrasos en proyectos relevantes en el segmento de Transportes (representa c. 50% de las ventas). En cambio, el segmento de Tráfico Aéreo (c. 50% de las ventas) muestra crecimientos cercanos a medio dígito, apoyado tanto por los programas Europeos como los Internacionales (principalmente en AMEA).
- Por geografías, destaca el positivo comportamiento en Europa apoyado por el segmento de Tráfico Aéreo, mientras que en AMEA las ventas descienden como consecuencia de la reducción de los niveles de actividad en el segmento de Transportes.
- La contratación en el 1T18 ha crecido un +35% con todas las geografías presentando un comportamiento positivo. Destaca la región de AMEA por la adjudicación de un contrato relevante en el ámbito de Tráfico Aéreo en Argelia.

3.2 TI

TI	1T18 (M€)	1T17 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local
Contratación neta	749	583	29	34
Ventas	457	371	23	28
- Energía & Industria	135	102	32	38
- Servicios Financieros	160	128	25	29
- Telecom & Media	58	50	16	23
- AA.PP. & Sanidad	105	91	15	19
Book-to-bill	1,64	1,57	4	
Cart./Ventas 12m	0,79	0,71	11	

Las ventas en el 1T18 del negocio de TI crecieron un +28% en moneda local y un +23% en términos reportados, como consecuencia principalmente de la aportación inorgánica de Tecnom (cuya actividad está concentrada únicamente en el segmento de TI), así como por el negocio de Elecciones en AMEA y las positivas dinámicas en el sector de Hoteles. Todos los verticales presentan tasas de crecimiento de doble dígito.

La contribución de los servicios digitales (Minsait) ha sido de 87 M€ (representa el 19% de las ventas de TI), lo que supone un crecimiento del +17% respecto al 1T17.

La contratación en TI aumenta un +34% en moneda local (+29% en reportado), apoyada principalmente por la aportación de Tecnom. Todos los verticales crecen a tasas de doble dígito salvo Administraciones Públicas & Sanidad, que presenta tasas de crecimiento positivas.

El ratio Book-to-bill de contratación sobre ventas asciende a 1,64x vs 1,57x en el 1T17.

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se sitúa en 0,79x vs 0,71x en el 1T17.

Energía & Industria

- Las ventas en el 1T18 de Energía & Industria crecieron un +38% en moneda local (+32% en términos reportados), principalmente como consecuencia del impacto de la adquisición de Tecnom.
- Tanto el segmento de Energía (c.60% ventas del vertical) como el de Industria (c.40% de las ventas) han tenido un comportamiento positivo. La contribución de Tecnom, así como las positivas dinámicas en el sector hoteles, han aumentado el peso relativo de Industria respecto al total del vertical.
- Las geografías de España, América y Europa presentan crecimiento, salvo en AMEA (región con el menor peso relativo en el vertical). Destacan los crecimientos registrados en Europa, apoyados por la positiva actividad en Italia (país que representa la mayor parte de la actividad de TI en Europa).
- La contratación en el 1T18 sube un +31% en moneda local (+25% en reportado) con crecimientos de doble dígito en las dos principales geografías (España y América). Por sectores, destaca el buen comportamiento de Hoteles y Oil & Gas, especialmente en este último caso en Latinoamérica.

Servicios Financieros

- Las ventas en el 1T18 de Servicios Financieros han aumentado un +29% en moneda local (+25% en reportado) como consecuencia, principalmente, del impacto de la adquisición de Tecnom.
- El segmento de Banca (que concentra la mayor parte de la actividad del vertical) presenta un mejor comportamiento relativo respecto al segmento de Seguros.
- Las ventas tanto en España como en América mostraron crecimiento en el 1T18. Estas geografías representan prácticamente la totalidad de la actividad del vertical. La compañía continúa avanzando en el reposicionamiento hacia cliente privado vs público en Latinoamérica, especialmente en Brasil (donde se están consiguiendo ya referencias en proyectos relevantes).
- La contratación en el 1T18 sube un +44% en moneda local (+39% en reportado) principalmente por la contribución de Tecnom, así como por la renovación de un contrato relevante de BPO con una entidad bancaria española. Las principales geografías (España y América) registran tasas de crecimiento positivas.

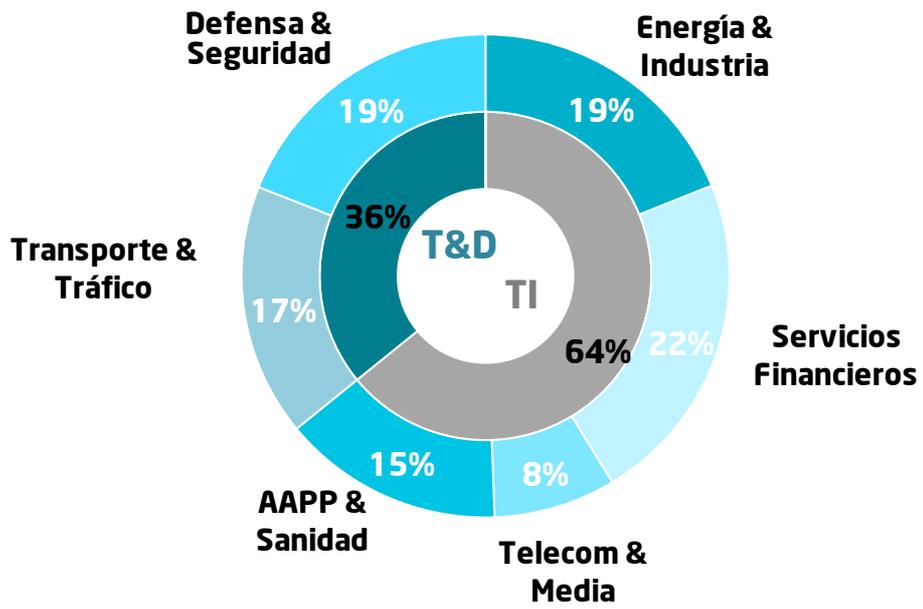
Telecom & Media

- Telecom & Media ha registrado un crecimiento en ventas del +23% en moneda local (+16% en términos reportados) como consecuencia, básicamente, de la contribución de la adquisición de Tecnom.
- El segmento de Telecom (que concentra la mayor parte de la actividad del vertical) presenta un mejor comportamiento relativo respecto al segmento de Media. En ambos segmentos persisten las dinámicas de búsqueda de eficiencia en costes por parte de los clientes.
- Por geografías, tanto España como América, que representan aproximadamente c. 85% de las ventas, mostraron tasas de crecimiento positivas.
- La contratación sube un +56% en moneda local (+44% en términos reportados) por el impacto de Tecnom y por la contratación de plurianual de varios servicios de Outsourcing en España y América con un cliente relevante.

Administraciones Públicas y Sanidad

- La actividad de Administraciones Públicas & Sanidad ha registrado un crecimiento de ventas en el 1T18 del +19% en moneda local (+15% reportado) principalmente por la contribución de Tecnom y del negocio de Elecciones en AMEA.
- El segmento de Sanidad (c.10% de las ventas) ha registrado un mejor comportamiento relativo que Administraciones Públicas (excluyendo el negocio de elecciones). La compañía continúa con el reposicionamiento hacia cliente privado vs público en Latinoamérica, como principal foco en Brasil. En el ámbito de las Administraciones Públicas españolas, el entorno sigue siendo altamente competitivo y continúan las exigentes dinámicas de precios.
- Por geografías, destaca el crecimiento de AMEA (proyecto de Elecciones) y en España (c.55% del total del vertical) y América (c. 25% de las ventas del vertical) gracias a la contribución de Tecnom. En cambio, las ventas en Europa se mantienen prácticamente planas.
- La contratación en el 1T18 sube +8% en moneda local (+6% en reportado) principalmente por la contribución de Tecnom, así como por el negocio de Elecciones en AMEA.

A continuación, se muestran los pesos de cada uno de los verticales sobre las ventas en el 1T18 totales:



4. ANÁLISIS POR GEOGRAFÍAS

Ventas por Geografías	1T18		1T17		Variación %	
	(M€)	%	(M€)	%	Reportado	Moneda Local
España	366	51	300	47	22	22
América	143	20	148	23	(4)	9
Europa	128	18	118	18	9	9
Asia, Oriente Medio & África	77	11	72	11	6	11
TOTAL	714	100	638	100	12	15

Todas las geografías presentan crecimientos en sus ventas: España (+22%; 51% de las ventas totales); América (+9% en moneda local; 20% de las ventas totales), Europa (+9% en moneda local; 18% de las ventas totales) y AMEA (+11% en moneda local; 11% de las ventas totales).

Las geografías de España y América se han visto impulsadas principalmente por la aportación inorgánica de TecnoCom, cuya actividad se concentra en estas geografías y únicamente en el sector TI. También destaca el crecimiento en Europa y en AMEA (por la aportación del negocio de Elecciones).

España

- Las ventas en el 1T18 aumentan un +22% impulsadas principalmente por la aportación de TecnoCom, presentando crecimiento todos los verticales salvo Transporte & Tráfico (afectado principalmente por el segmento de Transportes).
- El negocio de TI (c. 75% de las ventas) presenta crecimientos de doble dígito, impulsado principalmente por los verticales de Servicios Financieros, Energía & Industria y Telecom & Media (crecimientos de doble dígito), así como por el comportamiento positivo de Administraciones Públicas & Sanidad.
- En el negocio de T&D (c.25% de las ventas) las ventas descienden ligeramente, afectadas por las caídas en el segmento de Transportes. Sin embargo, Defensa & Seguridad muestra crecimiento al continuar ejecutándose la fase de desarrollo de los contratos plurianuales del Ministerio de Defensa (sistemas electrónicos asociados al mástil integrado de las futuras Fragatas F110, sistemas electrónicos de los futuros vehículos blindados 8x8, principalmente).
- La contratación en el 1T18 sube un +25%, principalmente impulsada por el negocio de TI.

América

- Las ventas en el 1T18 en América han aumentado un +9% en moneda local (-4% en reportado) gracias a la aportación de TecnoCom. Todos los verticales presentan crecimiento salvo Transporte & Tráfico.
- La actividad en América se concentra en el negocio de TI (c.85% de las ventas), en el que destacan los crecimientos de doble dígito en moneda local del vertical de Energía & Industria. El resto de verticales de TI (Servicios Financieros; Telecom & Media y Administraciones Públicas & Sanidad) también presentan crecimientos, aunque la menor tasa de crecimiento la ha registrado el vertical de Administraciones Públicas & Sanidad, al continuar el reposicionamiento de la compañía hacia un mayor peso de cliente privado vs cliente público.
- El negocio de T&D (c.15% de las ventas) aumenta ligeramente sus ventas. El vertical de Defensa & Seguridad (proyecto de Radares en México) compensa los descensos registrados en la división de Transportes.
- Por países, las ventas en el 1T18 crecen en moneda local en los países que mayor contribución aportan a las ventas de América: Méjico (por el buen comportamiento del vertical

de Servicios Financieros) y Brasil (apoyado por el vertical de Energía & Industria). También contribuyen positivamente Chile y Perú.

- La contratación en el 1T18 sube un +28% en moneda local (+13% reportado), con crecimientos tanto en el negocio de TI como de T&D. Destacan los incrementos en la contratación de los verticales de Energía & Industria, Telecom & Media y Transporte & tráfico.

Europa

- Las ventas en el 1T18 ascienden un +9% en moneda local y en términos reportados con crecimientos tanto en el negocio de TI (doble dígito) como en el negocio de T&D.
- El negocio de T&D (c. 70% de las ventas de la región) ha mostrado tasas de crecimiento positivas, apoyadas tanto por el vertical de Defensa & Seguridad (vertical con mayor peso sobre las ventas en la región) como por el negocio de Tráfico Aéreo en los programas europeos.
- El negocio de TI (c. 30% de las ventas de la región) ha presentado tasas de crecimiento de doble dígito, destacando los crecimientos en Servicios Financieros y Energía & Industria por la positiva actividad en Italia (país que representa la mayor parte de la actividad de TI en Europa).
- La contratación en el 1T18 cae un -5%, principalmente afectada por la menor contratación registrada en el vertical de Defensa & Seguridad.

Asia, Oriente Medio & África (AMEA)

- Las ventas en el 1T18 en AMEA presentan un crecimiento del +11% en moneda local (+6% en términos reportados), principalmente impulsadas por el negocio de Elecciones y pese a los descensos registrados en Transportes.
- Las ventas en el 1T18 del negocio de T&D, que concentra aproximadamente dos tercios de las ventas de la región, registró descensos como consecuencia de retrasos en la ejecución de varios proyectos relevantes el segmento de Transportes. El crecimiento de las ventas en Defensa & Seguridad no han compensado los descensos de Transporte & Tráfico (al concentrarse en este vertical la mayor parte de la actividad del negocio de T&D).
- El negocio de TI (aproximadamente un tercio de las ventas en la región) ha registrado crecimientos de doble dígito tras haberse visto impulsado por el negocio de Elecciones.
- La contratación en el 1T18 en AMEA se incrementó un +118%, mostrando un fuerte crecimiento tanto en el negocio de T&D como de TI. Destaca el crecimiento registrado en el ámbito de Tráfico Aéreo por la adjudicación de un contrato relevante en Argelia.

5. OTROS ACONTECIMIENTOS DEL TRIMESTRE

6. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE

El día 12 de Abril Indra cerró la colocación de una emisión de bonos senior no garantizados en el euromercado, por un importe de 300 millones de euros (la "Emisión" y los "Bonos", respectivamente). Los Bonos vencen el 19 de abril de 2024, devengarán intereses al tipo del 3,00% anual, y se han emitido a un precio de emisión del 98,657% de su valor nominal total. La suscripción y desembolso de los Bonos tuvo lugar el 19 de abril de 2018. Los Bonos cotizan en el mercado Euro MTF de la Bolsa de Luxemburgo.

ANEXO 1: CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

	1T18	1T17	Variación	
	M€	M€	M€	%
Ingresos ordinarios	713,7	638,5	75,2	12
Otros ingresos	13,4	9,3	4,1	44
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(278,8)	(269,4)	(9,4)	3
Gastos de personal	(400,6)	(330,5)	(70,1)	21
Otros resultados	0,1	(0,2)	0,3	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	47,9	47,6	0,3	1
Amortizaciones	(22,0)	(14,3)	(7,7)	54
Resultado Operativo (EBIT)	25,9	33,3	(7,4)	(22)
Margen EBIT	3,6%	5,2%	(1,6) pp	NA
Resultado Financiero	(9,2)	(1,9)	(7,3)	384
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	(0,3)	(0,1)	(0,2)	NA
Resultado antes de impuestos	16,4	31,4	(15,0)	(48)
Impuesto de sociedades	(5,0)	(10,1)	5,1	(50)
Resultado del ejercicio	11,4	21,2	(9,8)	(46)
Resultado atribuible a socios externos	(0,7)	(0,4)	(0,3)	NA
Resultado neto	10,7	20,9	(10,2)	(49)

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	1T18	1T17	Variación (%)
BPA básico (€)	0,061	0,127	(52)
BPA diluido (€)	0,064	0,119	(46)

	1T18	1T17
Nº total de acciones	176.654.402	164.132.539
Autocartera ponderada	697.953	307.473
Total Acciones ponderadas consideradas	175.956.449	163.825.066
Total Acciones diluidas consideradas	204.289.082	191.761.155
Autocartera al cierre del periodo	365.813	279.509

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

1T18

M€	T&D	TI	Eliminaciones	Total
Ventas totales	256	457	-	714
Ventas intersegmentos	-	-	-	-
Ventas externas	256	457	-	714
Margen de Contribución	50	50	-	100
Margen de Contribución (%)	19,5%	11,0%	-	14,0%
EBIT	32	(6)	-	26
Margen EBIT (%)	12,5%	-1,3%	-	3,6%

1T17

	T&D	TI	Eliminaciones	Total
Ventas totales	267	371	-	638
Ventas intersegmentos	-	-	-	-
Ventas externas	267	371	-	638
Margen de Contribución	55	44	-	99
Margen de Contribución (%)	20,4%	11,9%	-	15,5%
EBIT	33	1	-	33
Margen EBIT (%)	12,3%	0,2%	-	5,2%

Cifras no auditadas

ANEXO 3: BALANCE CONSOLIDADO

	1T18 M€	2017 M€	Variación M€
Inmovilizado material	100,8	104,1	(3,3)
Inversiones inmobiliarias	1,5	1,5	0,0
Otros activos intangibles	346,5	352,2	(5,7)
Participadas y otros inmovilizados financieros	237,4	232,1	5,3
Fondo de Comercio	803,0	802,7	0,3
Activos por impuestos diferidos	170,7	165,8	4,9
Activos no corrientes	1.659,9	1.658,4	1,5
Activos no corrientes mantenidos para la venta	26,7	26,9	(0,2)
Activo circulante operativo	1.220,0	1.321,9	(101,9)
Otros activos corrientes	132,5	160,3	(27,8)
Efectivo y equivalentes	753,6	699,1	54,5
Activos corrientes	2.132,8	2.208,2	(75,4)
TOTAL ACTIVO	3.792,7	3.866,6	(73,9)
Capital y Reservas	576,3	640,8	(64,5)
Acciones propias	(4,1)	(9,4)	5,3
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	572,2	631,4	(59,2)
Socios externos	17,5	17,5	0,0
PATRIMONIO NETO	589,7	648,9	(59,2)
Provisiones para riesgos y gastos	67,2	70,2	(3,0)
Deuda financiera a largo plazo	1.037,8	1.016,4	21,4
Pasivos por impuestos diferidos	3,5	20,8	(17,3)
Otros pasivos no corrientes	137,9	136,5	1,4
Pasivos no corrientes	1.246,5	1.243,9	2,6
Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	317,5	271,0	46,5
Pasivo Circulante Operativo	1.311,6	1.328,2	(16,6)
Otros pasivos corrientes	327,5	374,6	(47,1)
Pasivos corrientes	1.956,5	1.973,7	(17,2)
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	3.792,7	3.866,6	(73,9)
Deuda financiera a corto plazo	(317,5)	(271,0)	(46,5)
Deuda financiera a largo plazo	(1.037,8)	(1.016,4)	(21,4)
Deuda financiera bruta	(1.355,3)	(1.287,3)	(68,0)
Efectivo y equivalentes	753,6	699,1	54,5
Deuda neta	(601,7)	(588,2)	(13,5)

Cifras no auditadas

ANEXO 4: FLUJOS DE TESORERÍA CONSOLIDADO

	1T18	1T17	Variación
	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	16,4	31,4	(15,0)
Ajustes:			
- Amortizaciones	22,0	14,3	7,7
- Subvenciones, provisiones y otros	(12,5)	0,0	(12,5)
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	0,3	0,1	0,2
- Resultados financieros	9,2	1,9	7,3
Dividendos cobrados	0,0	0,0	0,0
Cash-flow operativo antes de variación de capital circulante	35,4	47,6	(12,2)
Clientes, neto	76,4	(20,1)	96,5
Existencias, neto	(30,8)	(6,7)	(24,1)
Proveedores, neto	(8,6)	15,9	(24,5)
Variación en el capital circulante operativo	37,1	(10,9)	48,0
Otras variaciones operativas	(71,9)	(32,8)	(39,1)
Inversión Material, neto	(3,8)	(0,9)	(2,9)
Inversión Inmaterial, neto	(9,9)	(4,1)	(5,8)
Capex	(13,6)	(5,1)	(8,5)
Resultado financiero	(2,4)	(1,1)	(1,3)
Impuestos sobre sociedades pagados	9,3	(2,8)	12,1
Flujo de caja libre	(6,2)	(5,0)	(1,2)
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	(0,2)	0,3	(0,5)
Inversiones/Desinversiones Financieras	0,3	(0,5)	0,8
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	0,0	0,0	0,0
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	0,0	0,0
Aportación de socios	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	(2,9)	0,6	(3,5)
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(9,0)	(4,6)	(4,4)
Deuda neta inicial	(588,2)		
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(9,0)		
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	(4,5)		
Deuda neta final	(601,7)		
Saldo inicial de efectivo y equivalentes	699,1	673,9	25,2
Variación de la tasa de cambio	(2,0)	1,1	(3,1)
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	65,4	39,4	26,0
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(9,0)	(4,6)	(4,4)
Saldo final de efectivo y equivalentes	753,6	709,7	43,9
Endeudamiento financiero c/p y l/p	(1.355,3)	(1.241,6)	(113,7)
Deuda neta final	(601,7)	(531,9)	(69,8)

Cifras no auditadas

ANEXO 5: MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO

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

Resultado de Explotación (EBIT)

Definición/Conciliación: Queda definido en la cuenta de resultados anuales.

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

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

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

Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)

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

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

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

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

Deuda Financiera Neta

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

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

En este sentido, el Grupo emplea 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.

ANEXO 6: GLOSARIO

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.

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

Rubén Gómez
Tfno: 91.480.57.66
rgomezm@indra.es

Gonzalo García-Carretero
Tfno: 91.480.86.15
ggarciacarretero@indra.es

David Martínez
Tfno: 91.480.98.00
dmgirbal@indra.es

OFICINA DEL ACCIONISTA

91.480.98.00
accionistas@indracompany.com

INDRA

Avda. Bruselas 35
28108 Madrid
www.indracompany.com