

INDRA AUMENTÓ SU CARTERA, CONTRATACIÓN E INGRESOS Y MEJORÓ SU RENTABILIDAD Y ESTRUCTURA EN 2018

- **La contratación en 2018 creció en moneda local un 9%, por encima de los ingresos (que aumentaron un 6%). Los ingresos orgánicos¹ aumentaron un 1%. La cartera superó los 4.000 millones de euros con un incremento del 13% en términos reportados**
- **El EBITDA creció un 10% en 2018. El Margen EBITDA mejoró hasta el 9,4% en 2018 frente al 8,8% en 2017. El EBIT mejoró hasta los 199 millones de euros en 2018 frente a 196 millones de euros en 2017**
- **La división de Transportes volvió al crecimiento y a la rentabilidad en 2018, con incrementos tanto de ingresos como de contratación y con un Margen EBIT positivo**
- **Minsait (TI) aumentó su contratación (un 10%) e ingresos (un 9%). Los servicios digitales crecieron un 28% (suponen un 21% de las ventas de Minsait) y Brasil continuó creciendo en ventas y margen**
- **La generación de caja en 2018 alcanzó los 168 millones de euros y permitió reducir la ratio de Deuda Neta/EBITDA (últimos doce meses) hasta un nivel de 1,6 veces (frente a 2,2 veces en 2017)**
- **Indra cumplió todos sus objetivos de 2018**

¹ 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; y ACS (Advanced Control Systems), que consolida desde el 1 de octubre de 2018.

El presente informe puede contener manifestaciones de futuro, expectativas, estimaciones o previsiones sobre la Compañía a la fecha de realización del mismo. Estas estimaciones o previsiones no constituyen, por su propia naturaleza, garantías de un futuro cumplimiento, encontrándose condicionadas por riesgos, incertidumbres y otros factores que podrían determinar que los resultados finales difieran de los contenidos en las referidas manifestaciones. Lo anterior deberá tenerse en cuenta por todas aquellas personas o entidades a las que el presente informe se dirige y que puedan tener que adoptar decisiones o elaborar o difundir opiniones relativas a los valores emitidos por la Sociedad, en particular, por los analistas e inversores que lo consulten

Madrid, 28 de febrero de 2019.- Fernando Abril-Martorell, Presidente Ejecutivo de Indra: “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 millones de euros, permitiéndonos mejorar nuestro apalancamiento hasta 1,6 veces Deuda Neta/EBITDA. La división de T&D presenta sólidos crecimientos de la contratación y la cartera, y mejora de márgenes, destacando particularmente el área de Transportes, que presenta crecimiento de ingresos y vuelta a la rentabilidad. Por su parte, Minsait (TI) aumentó 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 (TI)”.

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

La cartera en 2018 creció un 13% en términos reportados, con fuertes crecimientos tanto en la división de Transporte y Defensa (T&D) como de Minsait (TI). La cartera de T&D ascendió a 2.700 millones de euros y la de Minsait (TI) a 1.300 millones, mejorando en ambas divisiones la ratio de cartera sobre ventas en 2018 frente a 2017: 2,3 veces frente a 2,0 veces en T&D y 0,7 veces frente a 0,6 veces en Minsait (TI).

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

- La contratación en la división de T&D en 2018 aumentó 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 Transportes.
- La contratación en la división de Minsait creció un 10% en moneda local, comportamiento muy positivo teniendo en cuenta la difícil comparativa con el año pasado (proyecto de Elecciones en Asia, Oriente medio y África –AMEA-). Todos los verticales presentaron un fuerte crecimiento (también Administraciones Públicas y Sanidad excluyendo el negocio de Elecciones), en el 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 crecieron un 6% en moneda local (un 3% en términos reportados), principalmente por la aportación de las adquisiciones², 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 y Tráfico (un 7% en moneda local) registró crecimientos tanto en el segmento de Transportes (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 y Tráfico ha compensado el descenso de Defensa y Seguridad (del 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 e 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 y Media crecieron un 8%, mientras que en Administraciones Públicas y Sanidad descendieron un 12%, afectadas por la menor contribución de Elecciones en AMEA.
- El tipo de cambio contribuyó negativamente con -82 millones de euros en 2018.

La contribución de los servicios digitales fue de 402 millones de euros (21% de las ventas de TI), lo que supone un crecimiento del 28% (un 17% orgánico) respecto a 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 mejoró un 10%, equivalente a un Margen del 9,4% en 2018 frente al 8,8% en 2017. En el cuarto trimestre de 2018, el Margen EBITDA creció hasta el 11,8% frente al 10,7% en el cuarto trimestre de 2017.

El Margen EBITDA de la división de T&D mejoró hasta el 16,2% en 2018 frente al 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 situó en el 4,8% frente al 5,4% en 2017, mejorando la rentabilidad si se excluye el impacto de la menor contribución del negocio de Elecciones.

² Adquisiciones: TecnoCom, que consolida desde el 18 de abril de 2017, Paradigma, que consolida desde el 1 de enero de 2018; y ACS (Advanced Control Systems), que consolida desde el 1 de octubre de 2018.

El EBIT en 2018 mejoró hasta los 199 millones de euros frente a los 196 millones en 2017, con un crecimiento del 2%. En el cuarto trimestre de 2018, el EBIT alcanzó los 84 millones de euros frente a los 72 millones en el cuarto trimestre de 2017. El Margen EBIT en el cuarto trimestre de 2018 se situó en el 9,1% frente al 8,0% en el cuarto trimestre de 2017.

La sanción de la CNMC que tuvo lugar en el tercer trimestre de 2018 ascendió a 13,5 millones de euros. En el cuarto trimestre de 2018, se revertió una provisión de 12 millones de euros 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 millones de euros).

La implantación de la NIIF 15 tuvo un impacto de +14 millones de euros en las Ventas y de -5 millones en el EBIT en 2018.

Se estima que la implantación de la NIIF 16 tenga los siguientes impactos (que serán detallados en la publicación de resultados del primer trimestre de 2019):

- Incremento del Activo no corriente de entre 150 y 200 millones de euros, en el epígrafe “Activos por derechos de uso”.
- 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 y 40 millones de euros.
- Impacto limitado en EBIT de signo positivo y en Beneficio Neto de signo negativo.

El Resultado Neto del Grupo se situó en 120 millones de euros y descendió un 6% frente a 2017, afectado por el menor ingreso extraordinario en impuestos con respecto a 2017 por Brasil (cerca de 20 millones de euros).

El Flujo de Caja Libre generado en 2018 fue de 168 millones de euros frente a 186 millones en 2017, cifra muy positiva en ambos periodos gracias a la fuerte generación de caja obtenida en el cuarto trimestre (213 millones de euros en el cuarto trimestre de 2018 frente a 142 millones en el cuarto trimestre de 2017), nuevamente con un comportamiento muy positivo de circulante en los últimos días del año.

La Deuda Neta se redujo hasta los 483 millones de euros en diciembre de 2018 frente a 588 millones en 2017. La ratio de Deuda Neta/EBITDA (últimos doce meses) se situó en 1,6 veces frente a 2,2 veces en 2017.

Indra ha publicado como objetivos para 2019:

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

Ingresos por negocios y regiones



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
Total	43.707	100	40.020	100	9

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
Total	41.572	100	40.004	100	4

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

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

Análisis por divisiones
Transporte y 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 y Tráfico (del 7% en moneda local) ha compensado la caída del vertical de Defensa y Seguridad (del -4% en moneda local y reportado), principalmente afectado por la menor contribución del proyecto Eurofighter.

Las ventas en el cuarto trimestre de 2018 han presentado un crecimiento de doble dígito (del 11% en moneda local; del 10% en términos reportados), impulsadas por el fuerte crecimiento de Transporte y Tráfico (del 26% en moneda local), con crecimientos de doble dígito tanto en el segmento de Transportes como en el de Tráfico Aéreo (ATM).

La contratación en 2018 creció un 8% en moneda local (un 6% en términos reportados) impulsada por el vertical de Transporte y Tráfico, en el que destaca la contratación de la fase de mantenimiento del tren de Alta Velocidad Meca-Medina.

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses mejoró hasta 2,29 veces frente a 2,00 veces en 2017. De igual forma, la ratio book-to-bill de contratación sobre ventas creció hasta 1,11 veces frente a 1,05 veces en 2017.

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 (un 5% en reportado), principalmente por la aportación inorgánica de las adquisiciones³ así como por las positivas dinámicas de los verticales de Energía e Industria y Servicios Financieros, ambos con crecimiento de doble dígito en moneda local. Las ventas de Telecom y Media crecieron un 8% mientras que en Administraciones Públicas y Sanidad descendieron un 12%, principalmente afectadas por la difícil comparativa con el año pasado (proyecto de Elecciones en AMEA).

La contribución de los servicios digitales ha sido de 402 millones de euros (21% de las ventas de TI), lo que supone un crecimiento del 28% (del 17% orgánico) respecto a 2017. Destaca el buen comportamiento de las

³ Adquisiciones: TecnoCom, que consolida desde el 18 de abril de 2017; Paradigma, que consolida desde el 1 de enero de 2018; y ACS (Advanced Control Systems), que consolida desde el 1 de octubre de 2018.

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 cuarto trimestre de 2018 aumentaron un 2% en moneda local (descenso del 1% en reportado), con todos los verticales presentando crecimiento salvo en el vertical de Administraciones Públicas y Sanidad (descenso del 22% en moneda local, afectado por el negocio de Elecciones). Destaca el positivo comportamiento de los verticales de Energía e Industria (aumento del 20%) y Servicios Financieros (crecimiento del 9%).

La contratación en la división de Minsait (TI) aumentó un 10% en moneda local (un 6% en reportado). Todos los verticales crecen a tasas de doble dígito salvo el vertical de Administraciones Públicas y Sanidad, cuya contratación descendió por la difícil comparativa con el año pasado (proyecto de Elecciones en AMEA).

Excluyendo el negocio de Elecciones, la contratación habría crecido un 19% en términos reportados.

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses mejoró hasta 0,70 veces frente a 0,64 veces en 2017. De igual forma, la ratio book-to-bill de contratación sobre ventas creció hasta 1,10 veces frente a 1,09 veces en 2017.

Análisis por regiones

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)
Total	3.104	100	3.011	100	3	6	930	895	4	6

Por geografías, destacan los crecimientos en los ingresos de España (del 12%; 50% de las ventas totales) y América (del 4% en moneda local; 20% de las ventas totales), impulsados por la aportación de las adquisiciones⁴ y por el propio crecimiento orgánico en ambas regiones. Las ventas en Europa también aumentaron (un 3% en moneda local; 16% de las ventas totales), mientras que en Asia, Oriente Medio y África descendieron (un 7% en moneda local; 14% de las ventas totales), debido a la difícil comparativa respecto al año anterior por el negocio de Elecciones (excluyendo este negocio las ventas habrían crecido en torno a dígito medio simple).

En el cuarto trimestre de 2018, las ventas crecieron en todas las geografías en moneda local (En España, un 11%; En Europa, un 6%; en América, un 3%) salvo en Asia, Oriente Medio y África (descenso del 3%), geografía en la que el fuerte crecimiento del segmento de Transportes (del 22%) no ha compensado la difícil comparativa con el año pasado por el proyecto de Elecciones.

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

⁴ 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.

ANEXOS:
CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

	2018	2017	Variación		4T18	4T17	Variación	
	M€	M€	M€	%	M€	M€	M€	%
Ingresos ordinarios	3.103,7	3.011,1	92,6	3	930,1	895,2	34,9	4
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
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	293,0	266,3	26,7	10	109,9	95,7	14,2	15
Amortizaciones	(93,7)	(70,6)	(23,1)	33	(25,7)	(23,7)	(2,0)	8
Resultado de Explotación (EBIT)	199,3	195,6	3,7	2	84,3	72,0	12,3	17
Margen EBIT	6,4%	6,5%	(0,1) pp	NA	9,1%	8,0%	1,1 pp	NA
Resultado Financiero	(34,7)	(32,3)	(2,4)	7	(6,8)	(10,5)	3,7	(35)
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	(0,7)	(0,5)	(0,2)	NA	(0,0)	(0,4)	0,4	NA
Resultado antes de impuestos	163,9	162,8	1,1	1	77,4	61,1	16,3	27
Impuesto de sociedades	(41,7)	(33,8)	(7,9)	23	(11,5)	(17,8)	6,3	(35)
Resultado del ejercicio	122,2	129,1	(6,9)	(5)	65,9	43,2	22,7	53
Resultado atribuible a socios externos	(2,5)	(2,2)	(0,3)	NA	(0,8)	(0,9)	0,1	NA
Resultado neto	119,8	126,9	(7,1)	(6)	65,1	42,4	22,7	54

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 millones de euros con precio de conversión de 14,29 euros y con precio de 13,79 euros a partir del primer día de cotización de las nuevas acciones a fecha 28/04/2017 tras la ampliación de capital por la operación de Tecnom, junto con el bono emitido en octubre de 2016 por 250 millones de euros con precio de conversión de 14,629 euros y teniendo en cuenta la recompra de 95 millones de euros del bono emitido en 2013. 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.

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
<i>Margen de Contribución (%)</i>	<i>19,4%</i>	<i>13,8%</i>	-	<i>15,9%</i>	<i>18,1%</i>	<i>13,6%</i>	-	<i>15,6%</i>
EBIT	157	43	-	199	57	27	-	84
<i>Margen EBIT (%)</i>	<i>13,2%</i>	<i>2,2%</i>	-	<i>6,4%</i>	<i>14,0%</i>	<i>5,2%</i>	-	<i>9,1%</i>

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
<i>Margen de Contribución (%)</i>	<i>18,9%</i>	<i>14,1%</i>	-	<i>16,0%</i>	<i>15,0%</i>	<i>17,9%</i>	-	<i>16,7%</i>
EBIT	137	58	-	196	32	40	-	72
<i>Margen EBIT (%)</i>	<i>11,6%</i>	<i>3,2%</i>	-	<i>6,5%</i>	<i>8,6%</i>	<i>7,7%</i>	-	<i>8,0%</i>

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)
Activos no corrientes	1.704,9	1.658,4	46,5
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
Activos corrientes	2.336,4	2.208,2	128,2
TOTAL ACTIVO	4.041,3	3.866,6	174,7
Capital y Reservas	660,5	640,8	19,7
Acciones propias	(3,7)	(9,4)	5,7
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	656,8	631,4	25,4
Socios externos	20,9	17,5	3,4
PATRIMONIO NETO	677,7	648,9	28,8
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)
Pasivos no corrientes	1.562,7	1.243,9	318,8
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
Pasivos corrientes	1.800,9	1.973,7	(172,8)
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	4.041,3	3.866,6	174,7
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
Deuda neta	(483,2)	(588,2)	105,0

Cifras no auditadas

FLUJOS DE TESORERÍA CONSOLIDADO

	2018	2017	Variación	4T18	4T17	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	163,9	162,8	1,1	77,4	61,1	16,3
Ajustes:						
- 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)
Dividendos cobrados	1,3	3,2	(1,9)	1,2	3,2	(2,0)
Flujo de Caja operativo antes de variación de capital circulante	252,8	264,2	(11,4)	89,4	110,4	(21,0)
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
Tesorería procedente de las actividades operativas	27,9	35,8	(7,9)	166,7	82,8	83,9
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)
Capex	(79,4)	(40,0)	(39,4)	(31,2)	(15,6)	(15,6)
Resultado financiero	(17,1)	(21,0)	3,9	(6,4)	(10,1)	3,7
Impuestos sobre sociedades pagados	(16,7)	(52,5)	35,8	(4,9)	(25,2)	20,3
Flujo de caja libre	167,5	186,5	(19,0)	213,4	142,4	71,0
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
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	116,5	(16,8)	133,3	204,8	93,2	111,6

Deuda neta inicial	(588,2)
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	116,5
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	(11,5)
Deuda neta final	(483,2)

Saldo inicial de efectivo y equivalentes	699,1	673,9	25,2
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
Saldo final de efectivo y equivalentes	917,8	699,1	218,7
Endeudamiento financiero c/p y l/p	(1.401,0)	(1.287,3)	(113,7)
Deuda neta final	(483,2)	(588,2)	105,0

Cifras no auditadas

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 al anterior reporting 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
Variación en el capital circulante operativo	(2,2)	(20,2)	18,0	93,9	(4,6)	98,5
Otras variaciones operativas	30,1	56,0	(25,9)	72,8	87,5	(14,7)
Tesorería procedente de las actividades operativas	27,9	35,8	(7,9)	166,7	82,8	83,9

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.

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 la ratio de Deuda Financiera Neta sobre EBITDA como indicador de su nivel de apalancamiento y capacidad de repago de su deuda financiera. Por ese motivo, la cifra de EBITDA empleada en el cálculo de la ratio correspondiente a periodos intermedios se realiza tomando en consideración la cifra de EBITDA equivalente anual de los 12 meses inmediatamente anteriores a la fecha de cálculo de la ratio.

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

Flujo de Caja Libre (Free Cash Flow)

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