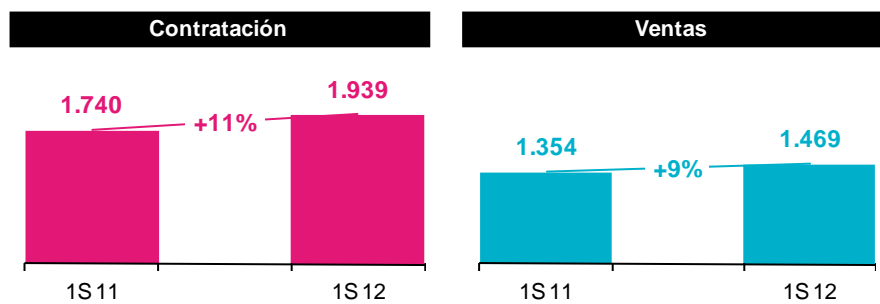


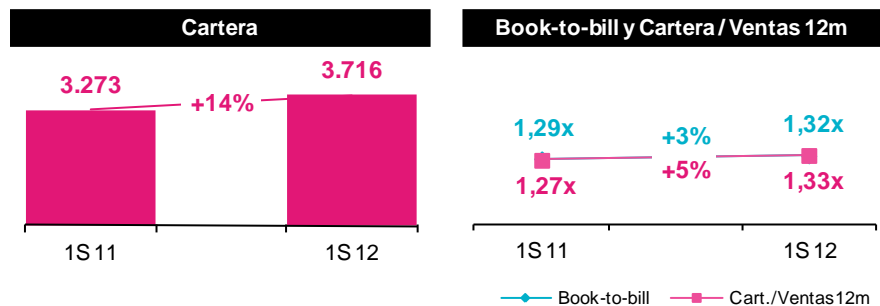
3. ANÁLISIS DE VENTAS Y ACTIVIDAD COMERCIAL

TOTAL INDRA

- La **contratación** total de la compañía durante el primer semestre se ha **incrementado un 11%** frente al mismo periodo del ejercicio anterior hasta 1.939 M€.
- Excluyendo la aportación de las adquisiciones de Galyleo, Politec e Indra Navia el crecimiento de la contratación durante el periodo habría sido aproximadamente del 1%.
- Las **ventas** totales han **aumentado un 9%**, alcanzando 1.469 M€, siendo el comportamiento de las ventas prácticamente plano excluyendo el impacto positivo de las adquisiciones.

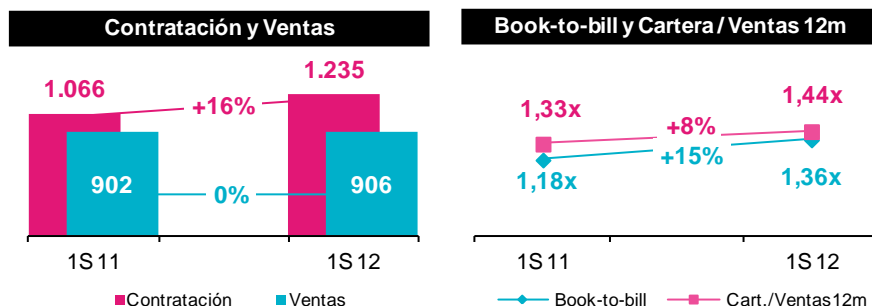


- La **cartera de pedidos** se ha **incrementado un 14%** y al cierre del semestre representa **1,33 veces** las **ventas** de los **últimos doce meses**, ratio 5% superior al alcanzado al final del mismo periodo del año anterior (1,27x).
- El **ratio book-to-bill** (contratación sobre ventas del periodo) se sitúa en **1,32x** al final del semestre, 3% por encima del alcanzado en el primer semestre del ejercicio anterior.



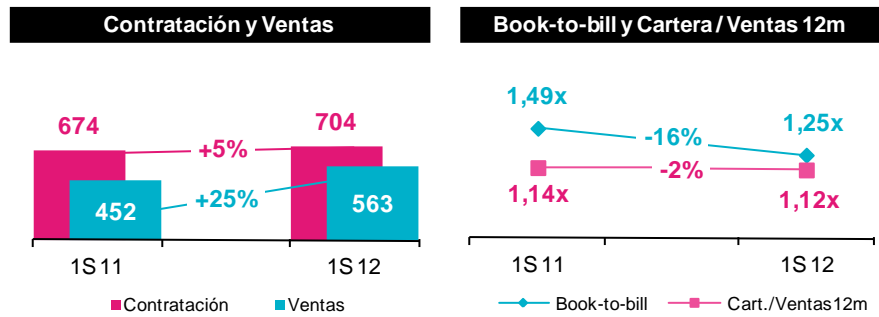
3.1 ANÁLISIS POR SEGMENTOS PRINCIPALES

SOLUCIONES



- Las **ventas** han experimentado un **comportamiento plano** respecto al primer semestre del año anterior. Los mercados de Transporte & Tráfico, Seguridad & Defensa, Telecom & Media y Energía & Industria muestran un comportamiento positivo que ha compensado la reducción de las ventas de Administraciones Públicas & Sanidad y Servicios Financieros.
- La **contratación** ha registrado un **crecimiento** del **16%**, siendo un **36% superior** a las **ventas** (book-to-bill ratio de 1,36x, superior al registrado en el primer semestre del año anterior), con un buen comportamiento principalmente en los mercados emergentes y especialmente en el área de Asia Pacífico y África.
- La **cartera** de pedidos **continúa creciendo** (+11%) hasta 2,610 M€. El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses alcanza 1,44x también por encima del ratio del año pasado.
- Durante el primer semestre del año la compañía ha continuado su programa de inversiones en el **desarrollo** de su **oferta de Soluciones**. La actividad de inversión de la compañía sigue centrándose en aquellas áreas consideradas de desarrollo estratégico, tanto por su potencial de mercado presente y futuro, como por su relevancia en el objetivo de la compañía de mantenerse como proveedor de referencia con soluciones propias en el ámbito de las redes inteligentes -especialmente las eléctricas-, la oferta de Indra en transporte aéreo y ferroviario, así como en ámbitos específicos de seguridad y defensa.

SERVICIOS



- Las **ventas** han **aumentado** un **25%** durante el semestre, alcanzando 563M€.
- La **contratación** ha **aumentado** un **5%** frente al primer semestre del año anterior, en el cual se contrataron un número de proyectos plurianuales de importe significativo, principalmente en los mercados de Servicios Financieros y Telecom & Media. Durante los últimos meses se ha producido la renovación de importantes contratos de Servicios principalmente en el mercado latinoamericano.
- El **ratio book-to-bill** (contratación / ventas) se mantiene en un nivel significativo de **1,25x**.
- La **cartera** de pedidos registra un **incremento** del **20%**. El ratio de **cartera sobre ventas** de los últimos 12 meses se ha situado en niveles de 1,12x.
- La actividad de Servicios ha representado un **38%** de las **ventas totales** durante el primer semestre del año, en línea con lo previsto.

3.2 ANÁLISIS POR MERCADOS VERTICALES

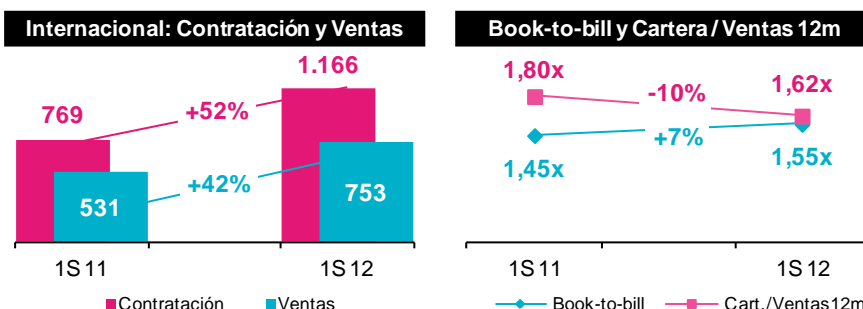
VENTAS	1S12 (M€)	1S11 (M€)	Variación M€	Variación %
Energía e Industria	234,0	188,8	45,2	24
Servicios Financieros	238,0	207,7	30,4	15
AA.PP. y Sanidad	216,1	195,1	21,1	11 (*)
Transporte y Tráfico	320,1	305,2	14,9	5
Telecom y Media	215,0	211,2	3,8	2
Seguridad y Defensa	245,4	245,7	(0,3)	(0)
TOTAL	1.468,7	1.353,6	115,1	9

(*) AAPP y Sanidad, sin proyectos electorales, crece un 11%

- **Energía & Industria** ha logrado un crecimiento del 24%, con un comportamiento positivo en el mercado internacional y plano en el doméstico. Latinoamérica sigue siendo el principal motor de crecimiento, mientras que se continúa creciendo en otras áreas geográficas, tales como Europa del Este, realizando la compañía un esfuerzo relevante en su expansión en Asia Pacífico, Oriente Medio y África.
- **Servicios Financieros** presenta un crecimiento del 15% en el semestre a pesar del contexto general de control de gastos e inversiones por parte de los clientes en el mercado doméstico, que resulta en una reducción de las ventas en dicho mercado. En el mercado internacional se siguen aprovechando las oportunidades en Latinoamérica en el ámbito bancario y en el asegurador, mientras que continúa expandiendo su presencia en filiales estadounidenses de las grandes instituciones financieras y de seguros españolas.
- **Administraciones Públicas & Sanidad** ha registrado un crecimiento del 11% (igual crecimiento que sin el efecto de los proyectos electorales) soportado por el mercado internacional -tanto en los ámbitos de Administraciones Públicas, Elecciones y Sanidad-, el cual alcanza tasas de crecimiento relevantes, y que compensan la debilidad del mercado doméstico. En el mercado doméstico, principalmente a nivel de administraciones regionales, se están iniciando -aunque lentamente- los primeros movimientos hacia la búsqueda de una mayor eficiencia en la gestión de los servicios de informática mediante su concentración, tendencia de la que Indra espera beneficiarse. Esto, junto con las importantes oportunidades comerciales en Asia Pacífico, Oriente Medio y África, puede hacer que la evolución del mercado mejore en la segunda parte del año.
- **Transporte & Tráfico** ha registrado un aumento del 5% en el semestre, revertiendo la tendencia de los primeros meses del año, tal y como se anunció en el anterior informe de resultados, gracias al buen comportamiento del área de gestión de tráfico aéreo. En este ámbito, la integración de la recientemente adquirida Indra Navia está permitiendo a Indra expandir su oferta comercial. El mercado nacional muestra una reducción de su actividad, condicionado por la debilidad general en el sector de infraestructuras.
- **Telecom & Media** ha registrado durante el semestre un crecimiento del 2%, el cual está condicionado por el aumento significativo de actividad registrado en el mismo periodo en los dos años anteriores (+12% y +35% para 2010 y 2011 respectivamente). A pesar de ello, el mercado internacional y especialmente el de Latinoamérica (con países como Brasil, Méjico y Chile mostrando crecimientos entre el 20% y el 40%) mantiene un buen comportamiento. En el mercado nacional se registra una reducción de volúmenes al ajustarse el alcance de algunos contratos, lo que incide negativamente en el comportamiento de este mercado a corto plazo.
- **Seguridad & Defensa** ha mantenido su nivel de ventas -experimentando una caída en el mercado doméstico y un aumento en el internacional-, reduciendo la caída registrada en el año anterior, aunque se espera un cierto deterioro en su comportamiento para el conjunto del ejercicio.

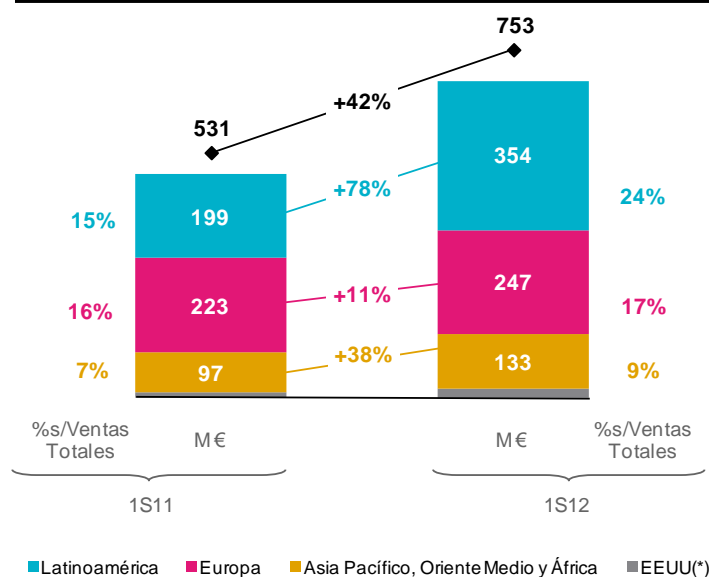
3.3 ANÁLISIS POR GEOGRAFÍAS

Mercado Internacional:

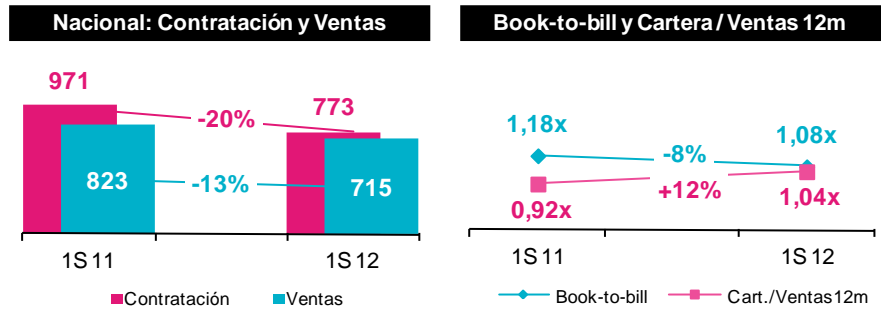


- Las **ventas** en el mercado internacional han alcanzado 753M€, mostrando un **crecimiento** del **42%** frente al primer semestre del ejercicio anterior, y representando el 51% de las ventas de la compañía, esperándose que al final del ejercicio el mercado internacional represente alrededor del 55% de las ventas totales de Indra.
- La **contratación** ha alcanzado durante el periodo un **crecimiento** del **52%**, hasta los 1.166 M€ siendo esta un 55% superior a las ventas del ejercicio (ratio **book to bill** internacional de **1,55x**), permitiendo un aumento significativo de la cartera de pedidos internacional.
- La **cartera de pedidos** representa al final del ejercicio **1,6 veces** las **ventas** internacionales de los últimos 12 meses.
- Latinoamérica** muestra un comportamiento muy positivo con un **incremento** de ventas del **78%**. Brasil, Méjico, Argentina, Colombia, Perú y Chile continúan mostrando crecimientos significativos durante el semestre.
- El **mercado europeo** ha registrado un **crecimiento** del **11%** durante el semestre, destacando el buen comportamiento del mercado francés e inglés, así como del italiano (favorecido por la contribución de Galyleo).
- Por último, el grupo **Asia Pacífico, Oriente Medio y África** ha alcanzado un crecimiento de ventas del **38%** durante el semestre, acelerando su crecimiento frente al de principios de año, como se anticipó en el anterior informe de resultados, y presentando importantes oportunidades comerciales.

Evolución Areas Geográficas Internacional 1S11 vs 1S12



Mercado Nacional:



- **Las ventas** han alcanzado 715 M€ habiendo **disminuido** un **13%** frente al nivel del primer semestre del año anterior.
- Se constata durante el semestre la debilidad del mercado doméstico, en el que todos los verticales han experimentado un descenso en su nivel de actividad, a excepción del de Energía & Industria que muestra un comportamiento ligeramente positivo.
- La **contratación desciende un 20%** siendo destacable la positiva evolución del mercado de Energía & Industria y Defensa. A pesar de este descenso en la contratación, esta se mantiene por encima de las ventas, con un ratio **book to bill** de 1,08x durante el semestre.
- El ratio de **cartera sobre ventas** de los últimos 12 meses se sitúa en **1,04x**, por encima del nivel del mismo periodo de ejercicio anterior.

4. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS (NIIF)

Cuenta de Resultados:

- El **Resultado Operativo recurrente (EBIT antes de costes extraordinarios)** ha alcanzado 123M€, un 13% por debajo del obtenido en el mismo periodo del ejercicio anterior.
- El **Margen Operativo** recurrente (EBIT antes de costes extraordinarios / Ventas) se ha situado en el 8,4%, inferior en 2,1 puntos porcentuales al margen operativo recurrente del primer semestre del ejercicio anterior. Este nivel de margen operativo se considera que se podría mantener durante la segunda parte del ejercicio.
- En el primer semestre del año se han contabilizado 20M€ de gastos extraordinarios, no habiéndose registrado gastos extraordinarios durante el mismo periodo del año anterior. Después de los gastos extraordinario incurridos, el **Resultado Operativo (EBIT)** alcanzó 103M€.
- El **Margen de Contribución** desciende 1,4 puntos porcentuales hasta 15,8%, reflejando la presión en precios, el mayor peso en el crecimiento de ventas del segmento de Servicios frente al de Soluciones, el esfuerzo comercial que supone la expansión internacional de la compañía, y el impacto dilutivo de las adquisiciones de Galyleo y Politec -que registran márgenes de contribución inferiores a los de la compañía-
 - El Margen de Contribución de Soluciones descendió 0,8 puntos porcentuales hasta el 18%.
 - El Margen de Contribución de Servicios lo hizo en 1,8 puntos porcentuales hasta el 12,3%.
- Los **costes corporativos** representan un 7,4% de las ventas del periodo, frente a un 7,2% del mismo periodo del año anterior.
- Los **gastos financieros** ascienden a 26M€ frente a los 10M€ del primer semestre del ejercicio anterior. El aumento se debe tanto a un mayor importe de la deuda media -que incluye el efecto de la deuda incorporada con las adquisiciones- como del coste medio de la misma, así como el efecto contable de los créditos a largo plazo a tipo de interés cero y de la contabilización de los intereses por inversiones financieras con pago aplazado -ambos con coste contable por intereses, pero sin salida de caja -.
- La **tasa impositiva** del semestre se sitúa en el 21%, muy similar a la del mismo período del año anterior.
- El **Resultado Atribuible Recurrente** ha alcanzado 77 M€ (siendo de 61 M€ incluyendo el impacto de los gastos extraordinarios), disminuyendo un 27% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

Balance de Situación y Estado de Flujos de Tesorería:

- El **Circulante Operativo Neto** asciende a 815 M€, equivalente a 101 días de ventas anualizadas, nivel similar a los 100 días registrados al final del primer semestre del ejercicio pasado. Se mantiene la expectativa de alcanzar 110 días de ventas equivalentes para el final del ejercicio.
- Durante el semestre se han realizado pagos de **inversiones materiales e inmateriales** (netos de los cobros por subvenciones) por un total de 49 M€.
 - Los pagos por inversiones materiales ascienden a 15 M€, frente a los 23M€ del primer semestre del año anterior.

- Los pagos por inversiones inmateriales representan 34 M€, importe similar al del mismo periodo del año anterior.
- Los pagos por **inversiones financieras** suponen un total de 32 M€, netos de los cobros por desinversiones (principalmente Administradora de Archivos, como se comentó en el anterior informe de resultados), reflejando la adquisición de Indra Navia por 38M€ así como diversos pagos aplazados por otras adquisiciones.
- La actividad de **autocartera** supone una inversión neta de 21 M€ durante el periodo, cerrando el semestre con una posición de autocartera del 2,1% del capital.
- Al cierre del semestre, la posición de **deuda neta** de la compañía alcanza los 587 M€ equivalente a 1,98 veces el EBITDA recurrente de los últimos 12 meses, frente a los 549 M€ de deuda neta al final del primer trimestre del año.

Recursos Humanos

Al cierre del primer semestre de 2012, la **plantilla total** se situó en 36.452 personas, un 24% superior a la del primer semestre del ejercicio anterior, manteniéndose prácticamente plana respecto al cierre de 2011 (+2%). De este ligero incremento de la plantilla total, alrededor de 213 profesionales se corresponden con la adquisición de Indra Navia.

La **plantilla internacional** (alrededor de 15.800 profesionales) representa el 43% de la plantilla total:

- Latinoamérica representa más de 13,000 profesionales y es la región que muestra un mayor crecimiento en el semestre -reflejando la incorporación de Politec-.
- Asia, Oriente Medio y África incluye ya a más de 950 profesionales, habiendo registrado un crecimiento del 36%.

La **plantilla final en España** ha disminuido un 3% respecto a la plantilla al final del año pasado hasta los 20,655 profesionales. Esta caída de plantilla debe analizarse teniendo en cuenta que:

- La negativa evolución de las ventas en el mercado doméstico viene dominada más por la presión en precios que por la reducción de volumen de actividad, lo que resulta en una mayor necesidad de profesionales para satisfacer dicho volumen.
- La actividad de proyectos internacionales de Soluciones con un elevado componente de desarrollo realizado en España ha aumentado en el semestre frente al año anterior, lo que incide en la necesidad de profesionales localizados en España.

