

1. RESUMEN

PRINCIPALES HITOS

- Los ingresos de Indra crecen un 5% en moneda local, aumentando en todos los verticales, y la cartera se incrementa hasta los 3.473 M€, con crecimiento de dos dígitos en la contratación de AMEA y Latam
- El margen operativo recurrente se sitúa en 6,9% y la generación de cash-flow libre ⁽¹⁾ asciende a 47 M€
- El resultado neto es -92 M€, como consecuencia de provisiones, deterioros y efectos no recurrentes por cambios en estimados por un importe bruto de 313 M€ en proyectos, intangibles, fondos de comercio y créditos fiscales
- A finales de junio, la compañía organizará un Investor's Day para avanzar sus líneas estratégicas, los planes operativos y las indicaciones financieras a medio plazo

RESULTADOS 2014

En 2014 las ventas crecen un 5% en moneda local

- Las ventas alcanzan 2.938 M€, aumentando un +5% en moneda local a pesar del deterioro del entorno macro de algunos países (sobre todo en los últimos meses de 2014). Crecimiento del 1% en términos reportados principalmente por impacto divisas Latam.
- Crecimiento del 4% en contratación en moneda local.
- La cartera de pedidos asciende a 3.473 M€ (+3% en moneda local) y representa 1,2x las ventas de los últimos 12 meses. De esta cartera 1.600 M€ son ejecutables en 2015.

Buena evolución en todas las geografías

- Crecimiento plano en España tras cuatro años de caídas (superiores al 10% en los dos últimos años) soportado por mejora de clientes públicos. Arranque positivo de la contratación en España en 2015.
- Crecimiento de doble dígito en contratación y ventas en Latam en moneda local (a pesar del deterioro macro en Brasil).
- Aumento de doble dígito en contratación y cartera en AMEA en moneda local, así como consolidación del nivel de ventas alcanzado (375 M€).
- Mejor evolución que la prevista en ventas en Europa & USA (+6% en moneda local).

Continúa la presión sobre el margen operativo

- Presión en precios sostenida y estructura de costes no óptima en España
- Problemas de ejecución en algunos proyectos en Latam y en particular en Brasil
- Esfuerzo comercial para entrada en nuevos mercados (AMEA principalmente)
- Efecto negativo depreciación divisas de Latam.

Generación de flujo de caja libre de 47 M€

- Superior al comparable en 2013 aunque por debajo del objetivo del año (100 M€).
- Afectado por menor rentabilidad operativa, alargamiento de la ejecución de ciertos proyectos, y retraso en la puesta en vigor de algunos contratos que ha pospuesto el cobro de los anticipos a 2015.

⁽¹⁾ Cash Flow Libre: fondos generados antes de los pagos por dividendos, inversiones financieras netas y otros importes asimilables, e inversión en autocartera

Efectos no recurrentes en 2014 sin apenas impacto en posición financiera

- Provisiones, deterioros y sobrecostes en proyectos por retrasos, reprogramaciones y cancelaciones de programas, así como cambio de estimaciones debido a acontecimientos o situaciones litigiosas ocurridos en la última parte del año 2014 y principios de 2015:

○ Existencias	-139 M€
○ Clientes	-65 M€
○ Proyectos onerosos	-27 M€
Total	-231 M€

- Deterioro fondos de comercio (-21 M€: -17 M€ Brasil y -4 M€ I. Business Consulting)
- Deterioro crédito fiscal Brasil (-19 M€)
- Deterioro activos intangibles (-19 M€)
- Plan de adecuación y mejora de la eficiencia de los recursos (-17 M€)
- Otros deterioros (-6 M€)
- Reversión de provisiones para riesgos de implantación proyectos (+24 M€) y contingencias laborales (+24 M€)
- El importe bruto de todos estos efectos no recurrentes antes de la reversión de provisiones es de -313 M€ y el neto de -265M€
- El impacto total en el Resultado Atribuible del ejercicio de estos efectos ha sido -196 M€

EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS Y CONTRATACIÓN

ÁREAS GEOGRÁFICAS

- España (39% del total ventas): Ventas +2%. Acumula dos trimestres consecutivos de crecimiento. Clara mejora respecto a 2013 (-11%) y 2012 (-18%).
- Latinoamérica (27% del total ventas): Ventas +10% en moneda local (-3% reportado). Buena evolución en 4º trimestre (+12%) a pesar del exigente entorno macro en la región (sobre todo en Brasil). Contratación crece un +11%
- Europa & Norteamérica (21% del total ventas): Ventas +7% en moneda local (+6% reportado). Seguridad & Defensa y Transporte & Tráfico representan más del 75% de las ventas en esta geografía.
- Asia, Oriente Medio & África (AMEA) (13% del total): Ventas planas en moneda local (-2% reportado) se mantiene en niveles similares a 2013 tras finalizar en el año varios proyectos significativos. Cartera se incrementa un 15% por buena evolución de la contratación.

SEGMENTOS DE OFERTA

- Las ventas de Soluciones (64% del total) aumentaron un +4% en moneda local (plano en términos reportados).
 - España (+1%) se estabiliza y mejora su tendencia con respecto a años anteriores (-15% en 2013). Resto de geografías registran un crecimiento positivo (plano en AMEA).
 - La contratación (+6% en moneda local), se incrementa en la última parte del año principalmente en España y AMEA.
- Las ventas de Servicios (36% del total) aumentan un +7% (+2% reportado), por la mejora de actividad en casi todas las geografías. La contratación se mantiene plana en moneda local.

MERCADOS VERTICALES

- Todos los mercados crecen en ventas en moneda local en 2014
- Servicios Financieros (+9%): Favorable evolución en España y crecimiento del 18% en moneda local en la contratación.
- Administraciones Públicas & Sanidad (+7%): Mayor dinamismo del sector público en España y ejecución de proyectos relevantes aunque no recurrentes (apoyo a las elecciones en Iraq). Buena evolución de la contratación (+12% en moneda local) con España creciendo al 6%.
- Transporte & Tráfico (+5%): Repunte de la contratación que se materializará a corto y medio plazo. Contratación crece un +14% en moneda local (España a doble dígito)
- Seguridad & Defensa (+3%): La buena evolución de AMEA compensa ligero descenso de ventas en España (-5%) por retraso de algunos proyectos. Contratación empieza a crecer en España.
- Energía & Industria (+3%): Crecimiento de doble dígito en Latam (en moneda local) en el mercado eléctrico y de petróleo que compensa situación más exigente en España.
- Telecom & Media (+2%): Impacto negativo de las divisas de Latam (especialmente Venezuela y Argentina). Contratación desciende en España y Latam.

EVOLUCIÓN DEL RESULTADO OPERATIVO Y DEL RESULTADO NETO

- El EBIT recurrente alcanza 204 M€ (-10%).
- El margen operativo recurrente se sitúa en el 6,9% (vs 7,8% en 2013), por debajo de las expectativas de la compañía a principios del año 2014.
 - España: la presión en precios se ha mantenido a lo largo del año sin que haya dado signos de recuperación. Sus márgenes han estado ligeramente por debajo de lo previsto. Durante el año se ha seguido ajustando los costes de producción.
 - Latinoamérica: el aumento de rentabilidad previsto en el año, principalmente en la segunda mitad, no se ha producido. Evolución peor que la prevista en Brasil y Chile, y mejor en Argentina. Latinoamérica continúa siendo la región con la rentabilidad recurrente más baja. Adicionalmente, la depreciación de sus principales monedas en el año ha impactado el margen operativo del grupo.
 - Europa & Norteamérica: mejora su margen en este ejercicio y se mantiene como la región con mayor rentabilidad. Su rentabilidad desciende durante el último trimestre por la finalización de determinados proyectos.
 - AMEA: disminuye su rentabilidad respecto al año anterior principalmente por el diferente mix de proyectos. Debido al retraso en la puesta en vigor de determinados contratos adjudicados en el último trimestre no alcanza las expectativas de margen para el ejercicio.
- Durante el último trimestre del año la compañía ha registrado una serie de efectos no-recurrentes como consecuencia de provisiones, deterioros y elementos no recurrentes por cambios en estimados con impacto en el EBIT por un importe total bruto de 294 M€ que neto de la reversión de provisiones asciende a 246 M€, tal y como se detalla más adelante. Tras estas partidas, el EBIT del ejercicio es de -42 M€.
- El Resultado Neto recurrente (antes de los efectos no-recurrentes) ha sido de 104 M€, lo que representa una caída del -24% con respecto al año 2013.
- El Resultado Neto se sitúa en -92M€, tras el impacto negativo de los efectos mencionados.

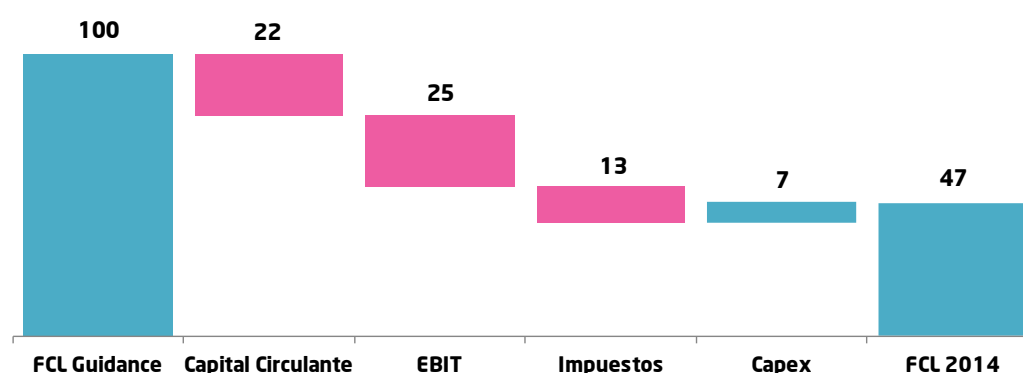
EVOLUCIÓN DEL CIRCULANTE Y DEL CAPEX

- El capital circulante neto se ha situado en 106 días de ventas equivalentes (DoS), sin considerar el impacto de los efectos no-recurrentes (reducción de existencias, y aumento de las provisiones de clientes), y que compara con 109 DoS en 2013.
- Una vez realizados los efectos no-recurrentes el capital circulante neto asciende a 81 días de ventas equivalentes.

- La mejora del capital circulante en España no ha logrado compensar la evolución peor de lo esperado en Latam y los retrasos en el cobro de ciertos anticipos:
 - En España, las AAPPs han reducido la deuda vencida que tenían con la compañía debido al plan de pagos a proveedores que implementó en el primer trimestre 2014 y a la mejora de los plazos de pago del Gobierno central y de algunos Gobiernos regionales.
 - En Latam se han producido problemas de ejecución de proyectos y retrasos en los cobros previstos en la última parte del año principalmente en Brasil y México que han impedido conseguir los objetivos previstos.
 - Retrasos en la puesta en vigor de algunos contratos con anticipos cuyos cobros se producirán en 2015.
- Las inversiones materiales e inmateriales netas alcanzan 57 M€ (42 M€ inmateriales y 15 M€ materiales) en línea con lo previsto para 2014. Las financieras netas ascienden a 13 M€ (netas de desinversiones y del efectivo incorporado por las actividades conjuntas).

EVOLUCIÓN DEL CASH FLOW LIBRE

- La generación de cash flow libre del ejercicio asciende a 47 M€ vs 52 M€ en 2013 (27 M€ excluyendo el impacto de la desinversión realizada en 2013).
- Este cash flow libre se sitúa por debajo de las expectativas de la compañía mencionadas a principios del año 2014 (100 M€) por la peor evolución del capital circulante neto, el menor margen operativo, y el mayor pago de impuestos:



- La Deuda Neta al final del trimestre se ha situado en 663 M€ (622 M€ en 2013). Esta Deuda Neta representa un nivel de apalancamiento de 2,5 veces el EBITDA recurrente de los últimos doce meses y recoge el pago en julio del dividendo ordinario de 0,34€ por acción (56 M€) con cargo a los resultados 2013.
- Los elementos que afectan a la evolución de la deuda neta son:

