

# RESULTADOS

# 1T15

MADRID, 11 DE MAYO 2015

[www.indracompany.com](http://www.indracompany.com)



## Índice

1. Resumen	3
2. Principales magnitudes	5
3. Análisis de los Estados Financieros Consolidados (NIIF)	6
4. Análisis por Segmentos Principales	9
5. Análisis por Mercados Verticales	10
6. Análisis por Geografías	13
7. Otros Acontecimientos del Trimestre	15
8. Hechos posteriores al Cierre del Trimestre	16
ANEXO 1: Cuenta de Resultados Consolidada	17
ANEXO 2: Cuenta de Resultados por Segmentos	18
ANEXO 3: Balance Consolidado	19
ANEXO 4: Flujos de Tesorería Consolidado	20

# 1. RESUMEN

## PRINCIPALES HITOS

---

- Las ventas caen un -5% en moneda local por la estacionalidad de los procesos electorales. Eliminando este impacto, el crecimiento subyacente de las ventas es del +5%. Las ventas en España crecen un +5% (tercer trimestre consecutivo de crecimiento)
- El margen EBIT recurrente cae 7,2 pp. hasta el 0,5% (vs 7,7% 1T14), principalmente por los sobrecostes en proyectos específicos en Brasil y Lituania y la estacionalidad de los procesos electorales. Estos 2 factores suponen 6,6 pp de esta caída.
- La generación de caja se sitúa en -79 M€ frente a +21M€ del 1T14. La comparativa se ve afectada por los 2 factores mencionados y por los cobros extraordinarios que se produjeron en el 1T14 (plan de regularización de pagos de AAPP españolas)
- Nuevo esquema retributivo para la Alta Dirección y Consejo adaptado a estándares internacionales y al Código de Buen Gobierno, con mayor peso en retribución variable y en acciones, y más ligado a las métricas de flujo de caja libre, EBIT y contratación.
- Tras el cierre de 2014, el Consejo de Administración de la Compañía ha decidido no proponer a la Junta General de Accionistas la distribución de un dividendo con cargo a reservas.
- La compañía celebrará un Investor Day el próximo 8 de Julio para comunicar sus líneas estratégicas, los planes operativos y las indicaciones financieras a medio plazo.

## RESULTADOS PRIMER TRIMESTRE 2015

---

### **Fuerte impacto por estacionalidad y mayores costes de ciertos proyectos (Brasil y Lituania) en la evolución del primer trimestre de 2015**

- La evolución de los resultados muestra el impacto de la estacionalidad del negocio de procesos electorales y las pérdidas en proyectos específicos en Brasil (Servicios Financieros y AAPP) y Lituania (tráfico ferroviario).

### **Crecimiento subyacente del +5% en ventas, una vez eliminado el efecto de la estacionalidad**

- Caída interanual de las ventas de un -5% en moneda local por la estacionalidad de los procesos electorales.
- Las ventas de España crecen un +5%, y ya registran tres trimestres consecutivos de crecimiento
- Las ventas en Latam se mantienen en niveles similares a los del primer trimestre 2014
- Las ventas en AMEA desciende un -46% por el efecto estacional del negocio de elecciones
- La contratación cae un -11% por Latam y AMEA, aunque el ratio de cartera sobre ventas se mantiene estable en 1,28x (vs 1,27x 1T14)

### **Deterioro del margen operativo respecto al año pasado por estacionalidad y pérdidas en ciertos proyectos específicos en Brasil y Lituania**

- El margen EBIT recurrente cae 7,2 pp. hasta el 0,5% (vs 7,7% 1T14), manteniéndose las mismas dinámicas exigentes de trimestres anteriores en España (presión en precios y

estructura de costes no óptima), Latam (empeoramiento macro y problemas de ejecución) y el esfuerzo comercial para entrada en nuevos mercados (AMEA principalmente)

- En concreto, los sobrecostes incurridos en la ejecución de proyectos específicos en Brasil y Lituania, junto con la estacionalidad de los procesos electorales explican la variación de 6,6 pp. respecto al año pasado.
- Los mayores costes operativos y el menor peso relativo de soluciones vs servicios suponen los 0,5 pp restantes.

**El Resultado Neto recurrente ha sido de -16 M€, lo que compara con un resultado de +36 M€ en el primer trimestre 2014**

**Generación de caja fuertemente impactada por la evolución operativa y efectos estacionales.**

- El capital circulante neto se ha situado en 86 días de ventas equivalentes (DoS), que compara con 81 DoS en FY14.
- El FCL se sitúa en -79 M€ frente a +21 M€ del 1T14 por la peor evolución operativa, los sobrecostes en Brasil y Lituania, efectos no recurrentes como el plan de regularización de pagos pendientes a proveedores de las Administraciones Públicas españolas y la estacionalidad del negocio de elecciones.

**La deuda neta asciende a 741M€ (+12%) desde los 663 M€ en FY14.**

- El coste medio de la deuda se sitúa en el 4,3%, mejorando en 0,9 pp respecto al mismo periodo del año anterior.

## 2. PRINCIPALES MAGNITUDES

	1T15 (M€)	1T14 (M€)	Variación (%) Reportado / Mon. Local
Contratación	934	1.046	(11) / (12)
Ventas	702	728	(4) / (5)
Cartera de pedidos	3.726	3.704	1
Resultado Operativo (EBIT) recurrente <sup>(1)</sup>	3	56	(94)
Margen EBIT recurrente <sup>(1)</sup>	0,5%	7,7%	(7,2) pp
Costes no recurrentes	(4)	(5)	(19)
Resultado Operativo (EBIT)	(1)	51	(102)
Margen EBIT	(0,1%)	7,0%	(7,1) pp
Resultado Neto recurrente <sup>(1)</sup>	(16)	36	(146)
Resultado Neto	(20)	31	(162)
Deuda neta	741	607	22
Flujo de Caja Libre	(79)	21	--

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	1T15 (€)	1T14 (€)	Variación (%)
BPA básico	(0,119)	0,192	(162)
BPA diluido	(0,100)	0,181	(155)
BPA diluido recurrente <sup>(1)</sup>	(0,083)	0,204	(141)

<sup>(1)</sup> Antes de costes no recurrentes

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€) 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 del bono convertible.

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 del bono convertible, se calculan con los saldos diarios.

El número de acciones en autocartera al final del periodo asciende a 137.405 equivalente al 0,08% del total de las acciones de la compañía.

	1T15	1T14
Nº total de acciones	164.132.539	164.132.539
Autocartera ponderada	196.358	80.080
Total Acciones consideradas	163.936.181	164.052.459
Total Acciones diluidas consideradas	181.430.933	181.547.211

### 3. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS (NIIF)

#### CUENTA DE RESULTADOS

---

- Las ventas se han situado en 702 M€, cayendo un -5% en moneda local (-4% en términos reportados) negativamente afectadas por la estacionalidad del negocio de Elecciones, con fuerte impacto en un trimestre aislado, y que se espera que vaya mitigándose a lo largo del año. Excluyendo el impacto del negocio de Elecciones en 1T14 (básicamente en AMEA y Latam), las ventas hubieran crecido un +5%.
- Los Otros Ingresos se sitúan en 33 M€ frente a los 16 M€ del 1T14 como consecuencia de la aplicación de subvenciones de proyectos de I+D finalizados. Excluyendo dicho impacto, los Otros Ingresos hubieran alcanzado unos niveles similares a los del 1T14.
- El OPEX (gastos operativos) se sitúa en 701 M€, lo que representa un aumento del +4% con respecto al 1T14 (673 M€), debido al incremento de los Aprovisionamientos y otros gastos de explotación (+7%) principalmente como consecuencia de los sobrecostes asumidos en los mercados verticales de Servicios Financieros y T&T. Los Gastos de Personal se han mantenido en niveles similares a los del primer trimestre 2014 a pesar del incremento de plantilla global (+5%).
- El Margen de Contribución (9,0%) desciende -6,0 puntos porcentuales con respecto al primer trimestre del año 2014.
  - El Margen de Contribución de Soluciones (9,0%) ha descendido -7,9 puntos porcentuales frente al del mismo periodo del año anterior, influido, entre otros, por el deterioro de la actividad en Latam (especialmente en Brasil por el efecto de ciertos contratos en SSFF y AAPP), el menor componente del negocio de Elecciones y los problemas puntuales en Lituania.
  - El Margen de Contribución de Servicios ha sido del 8,9%, -2,8 puntos porcentuales inferior a las del 1T14, por la presión en precios en algunos verticales y geografías (principalmente en España y Latam).
- Las amortizaciones se sitúan en 31 M€ frente a los 15 M€ del 1T14, por el efecto de la aplicación y amortización correspondiente a subvenciones de proyectos de I+D finalizados. Excluyendo dicho impacto, las amortizaciones hubieran alcanzado unos niveles similares a las registradas en 1T14.
- El Resultado Operativo recurrente (EBIT antes de costes no-recurrentes) se sitúa en 3 M€ frente a los 56 M€ en 1T14, y el margen operativo recurrente se sitúa en el 0,5% (vs 7,7% en 1T14). En este descenso de 7,2 puntos porcentuales en la rentabilidad han influido, entre otros, los siguientes aspectos:
  - Estacionalidad del negocio de Procesos Electorales, con una contribución significativa a la rentabilidad en el primer trimestre 2014 (especialmente en AMEA y Latam).
  - Sobrecostes en Brasil, básicamente en los verticales de Servicios Financieros y Administraciones Públicas. Los problemas se han centrado en los sobrecostes incurridos en ciertas implantaciones de soluciones de terceros en el mercado de los Servicios Financieros (ya mencionadas en anteriores comunicaciones de resultados) y en la gestión de proyectos de implantación de SAP. Se han puesto en marcha una serie de medidas de gestión específicas para mejorar la rentabilidad de estos proyectos.

- Los sobrecostos incurridos recientemente en un proyecto específico de gestión de tráfico ferroviario en Lituania, donde la modificación en las condiciones iniciales del contrato han producido un descenso acusado en las rentabilidades asociadas al proyecto, que se espera recuperar en proyectos a contratar a partir del 2016.
  - Incremento de Costes Operativos y de Estructura.
- A pesar del incremento de la deuda, los gastos financieros descienden ligeramente (12,6M€ vs 13,2 M€ 1T14), debido principalmente a la reducción conseguida en el coste medio de la deuda de 0,9 pp, hasta el 4,3%.
- Los Resultados de empresas asociadas y otras participadas han sido de -2,0 M€ vs 3.4 M€ en 1T14. Esta diferencia es explicada por el resultado extraordinario positivo de 3,9 M€ que se produjo en el 1T14 al llegar a un acuerdo con los socios minoritarios de Indra Italia sobre el precio a pagar en mayo 2016 (3,7 M€) por su participación del 22,5%.
- El gasto por impuestos asciende a 4,1M€ ya que aunque el Grupo presenta un beneficio antes de impuestos negativo existen limitaciones al aprovechamiento de bases imponibles negativas generadas en filiales como Brasil.
- El Resultado Neto recurrente alcanza -16 M€, lo que compara con un resultado de 36 M€ positivo en el primer trimestre 2014.
- El Resultado Neto se sitúa en -20M€.

## **BALANCE Y ESTADO DE FLUJOS DE TESORERÍA**

---

- El Cash Flow Libre generado durante el ejercicio se sitúa en -79 M€ vs 21 M€ en 1T14 como consecuencia principalmente de la peor evolución operativa, ciertos efectos extraordinarios positivos vistos en el 1T14 que al no producirse en el 1T15 producen un incremento del capital circulante, mientras que las Otras variaciones operativas mejoran con respecto al 1T14.
- El Cash Flow Operativo se sitúa en 5 M€, frente a 58 M€ en 1T14 como consecuencia del deterioro del resultado operativo.
- El Circulante Operativo Neto ha ascendido a 684 M€, lo que representa 86 días de ventas de los últimos 12 meses. Este nivel está por encima de los 81 días registrados al cierre del ejercicio 2014.
- Hay que tener en cuenta que en el primer trimestre de 2014 se produjeron una serie de cobros de naturaleza extraordinaria, entre los que destacan:
  - 40 M€ debidos al plan de regularización de pagos pendientes a proveedores por parte de las Administraciones Públicas españolas.
  - 55 M€ de cobros netos del proyecto de apoyo a las elecciones de Irak.

Adicionalmente hay que tener en cuenta que el capital circulante del primer trimestre suele ser más alto respecto a Diciembre por la naturaleza del ciclo de vida del circulante de nuestros clientes. Se espera que en el segundo y tercer trimestre el circulante neto en días equivalentes de ventas sea algo superior y que vuelva a reducirse durante el cuarto.

- La salida de caja asociada a las Otras variaciones operativas asciende a 26 M€, disminuyendo en 38 M€ vs 1T14, incidiendo en este descenso la externalización realizada del plan de jubilación y ahorro a largo plazo de los altos directivos y el pago de las retribuciones de medio plazo correspondientes al periodo trianual 2011-2013 del equipo directivo realizadas en el 1T14 (28 M€).
- El Impuesto de Sociedades pagado asciende a 8 M€, frente a los 4 M€ registrados en el 1T14 principalmente debido a que en dicho trimestre se produjo una mayor devolución de impuestos pagados en ejercicios anteriores.
- El nivel de inversiones inmateriales (netas de los cobros por subvenciones) ha sido de 7 M€, importe algo superior al del mismo periodo del ejercicio anterior de 4 M€.
- Los desembolsos por inversiones materiales ascienden a 2 M€, nivel inferior a los 5 M€ registrados en 1T14.
- Las inversiones financieras suponen un desembolso de 0,4 M€.
- La Deuda Neta se sitúa en 741 M€ (nivel superior a los 663 M€ del cierre 2014), lo que representa un nivel de apalancamiento de 3,2 veces el EBITDA recurrente de los últimos 12 meses.
- El factoring sin recurso de facturas de clientes realizado a lo largo del trimestre asciende a 173 M€ y disminuye en 14 M€ frente a los 187 M€ a cierre de 2014.

## RECURSOS HUMANOS

Al cierre del primer trimestre 2015, la plantilla total está formada por 39.155 profesionales, nivel algo superior al del primer trimestre de 2014 (+5%), destacando el crecimiento de España (+6%) y AMEA (+18%). España crece por el inicio de algunos proyectos de servicios intensivos en recursos; AMEA experimenta crecimiento de personal en Filipinas, como resultado del desarrollo de un centro de producción offshore en el país, y en el norte de África, por mayores necesidades de recursos.

<b>Plantilla final</b>	<b>1T15</b>	<b>%</b>	<b>1T14</b>	<b>%</b>	<b>Variación (%)</b>
España	21.746	56	20.593	55	6
Latinoamérica	14.081	36	13.672	37	3
Europa y Norteamérica	1.818	5	1.767	5	3
Asia, Oriente Medio & África	1.510	3	1.285	3	18
<b>TOTAL</b>	<b>39.155</b>	<b>100</b>	<b>37.317</b>	<b>100</b>	<b>5</b>



## 4. ANÁLISIS POR SEGMENTOS PRINCIPALES

### SOLUCIONES

Soluciones	1T15 (M€)	1T14 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda local
Contratación	563	643	(12)	(13)
Ventas	433	467	(7)	(8)
Book-to-bill	1,30	1,37	(5)	
Cart./Ventas 12m	1,49	1,39	7	

- Las ventas han registrado una caída del -8% en moneda local (-7% en términos reportados), representando un 62% de las ventas totales (vs 64% en el primer trimestre 2014).

La evolución ha estado condicionada por el peso del negocio de Elecciones en el primer trimestre 2014. Excluyendo dicho impacto, las ventas hubieran crecido un +6%.

Por geografías, destaca la evolución de España (+20%), y el retroceso en AMEA y Latam.

Por verticales, destaca el buen comportamiento de Transporte & Tráfico (con crecimiento de doble dígito), seguido por Telecom & Media y Servicios Financieros.

- La contratación ha sido un 30% superior a las ventas, registrando una caída del -13% en moneda local, aunque en unos niveles muy similares excluyendo impacto Elecciones. Por geografías, destaca España (con un crecimiento de doble dígito y una contribución relevante del mercado de Transporte & Tráfico y Defensa).
- La cartera de pedidos asciende a 2.755 M€, lo que representa un decrecimiento del -5% reportado. El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se sitúa en 1,49x, un +7% por encima del registrado en 2014 (1,39x).

### SERVICIOS

Servicios	1T15 (M€)	1T14 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda local
Contratación	370	403	(8)	(10)
Ventas	269	261	3	2
Book-to-bill	1,38	1,54	(11)	
Cart./Ventas 12m	0,92	1,06	(13)	

- Las ventas crecen un +2% en moneda local (+3% en términos reportados).

Los mercados de Latinoamérica y Europa registran tasas positivas de crecimiento en moneda local, mientras que España se ve afectada por la debilidad del mercado de Telecom & Media que se espera estabilice su situación y mejore la tendencia actual en los próximos trimestres.

- La contratación ha descendido un -10% en moneda local (-8% en términos reportados), afectada por la debilidad de Telecom & Media (-41%), y Energía & Industria (-23%). Se espera que esta tendencia se estabilice en próximos trimestres.
- La cartera de pedidos baja hasta los 971 M€ y se sitúa en niveles de 0,92 veces las ventas del ejercicio por la ejecución de proyectos plurianuales contratados en años anteriores.

## 5. ANÁLISIS POR MERCADOS VERTICALES

Ventas por Mercados	1T15 (M€)	1T14 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda local
Energía & Industria	116	115	0	(2)
Servicios Financieros	133	125	7	6
Telecom & Media	73	84	(13)	(14)
AA.PP. & Sanidad	105	145	(27)	(29)
Transporte & Tráfico	153	132	16	15
Seguridad & Defensa	122	128	(4)	(4)
<b>TOTAL</b>	<b>702</b>	<b>728</b>	<b>(4)</b>	<b>(5)</b>

### Energía & Industria

- Las ventas de Energía & Industria han caído un -2% en moneda local, registrando un comportamiento plano en euros.
- Buena evolución del área de Energía (+3%), como consecuencia de la favorable evolución del área de soluciones propias para Oil & Gas en Latam y por nuestra oferta comercial diferencial en el área de Electricidad (generación, control de distribución y gestión comercial).
- A pesar de la favorable evolución del segmento de soluciones propias de Hoteles y Aerolíneas, la actividad en el ámbito de Industria & Consumo (-6%) está condicionada por el descenso de actividad en el área de Consultoría.
- Buen comportamiento de la actividad en AMEA (>+30%), sobre todo en el segmento de soluciones propias para el mercado eléctrico, gracias al éxito comercial en países como Filipinas, Kenia o Ghana.

### Servicios Financieros

- La actividad de Servicios Financieros ha registrado un crecimiento de +6% en moneda local, o un +7% en términos reportados.
- Se consolida la posición en España, especialmente en el segmento de Banca (+2%), donde se mantiene el dinamismo en áreas como la Consultoría o el BPO, así como el aumento de cuota en clientes relevantes derivado del proceso de concentración de proveedores en curso.
- Las ventas en Latam han registrado un crecimiento significativo en moneda local (+20%), como consecuencia del incremento de la actividad en países como Brasil, México, y Colombia.
- En Brasil (+20%), el foco de gestión está centrado en la adecuada ejecución de los contratos de implantación y BPO antes referidos y que acumulan retrasos en su ejecución y sobrecostes en su implementación.
- En el segmento de Seguros, destacar la evolución de la actividad en Latam (+62%), sobre todo en Brasil aunque todavía desde niveles de base muy bajos.

## Telecom & Media

- Las ventas de Telecom & Media han caído un -14% en moneda local (o -13% reportado).
- El foco de los operadores del sector sigue centrado en las medidas de eficiencia y control de costes en un entorno presupuestario restrictivo, con lo que se mantienen las exigentes dinámicas en precio destacadas en ocasiones anteriores.
- El vertical de Media está plano, con un mejor comportamiento relativo que el de Telecom.
- La evolución de la contratación y del pipeline disponible permite anticipar un mejor comportamiento relativo en los próximos trimestres.

## Administraciones Públicas & Sanidad

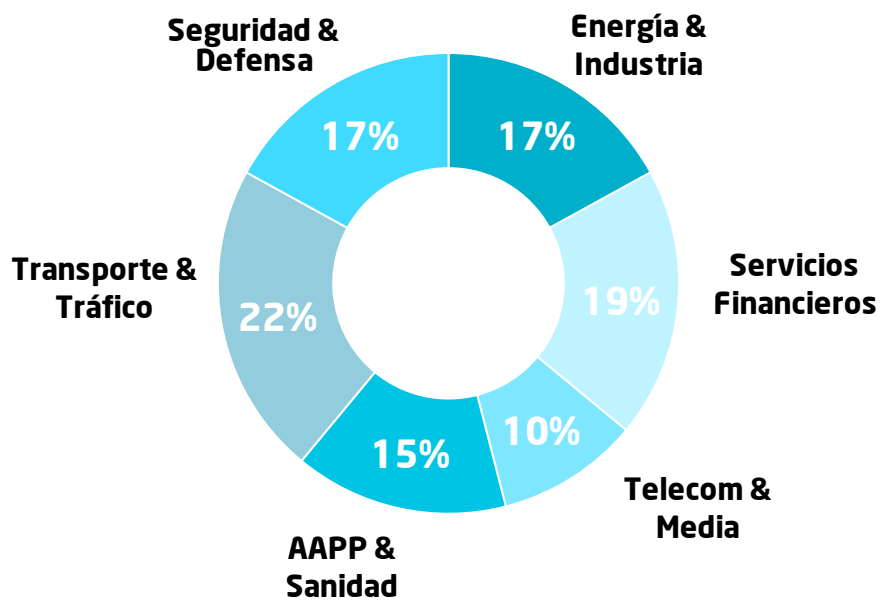
- La actividad de Administraciones Públicas & Sanidad ha registrado una caída del -29% en moneda local o -27% en términos reportados. Las ventas han estado negativamente afectadas por el importante peso del segmento de elecciones durante el primer trimestre 2014, tanto en AMEA como en Latam.
- Excluyendo dicho impacto, las ventas en el primer trimestre hubieran crecido a tasas relevantes (+20%).
- La evolución de ciertos contratos de implantación de SAP en Brasil está afectando negativamente a la rentabilidad del vertical.
- Destacar la actividad en España, especialmente en el ámbito de las Administraciones Públicas (+30%), tanto en el segmento de Educación como Smart Cities y Tributos.
- Se espera que la evolución prevista mejore a lo largo del año ya que la actividad del negocio de elecciones se concentró en 2014 mayoritariamente a lo largo del primer semestre.

## Transporte & Tráfico

- Las ventas de Transporte & Tráfico han crecido un +15% en moneda local, creciendo un +16% en términos reportados.
- Destacar la evolución de las ventas en el área de gestión de tráfico aéreo (+30%), sobre todo en Europa tanto en centros de control como en comunicaciones, navegación y vigilancia.
- La actividad en España sigue evolucionando de forma muy positiva (+42%) como consecuencia de los proyectos ferroviarios adjudicados en el segundo semestre del año pasado y el segmento de infraestructuras de ticketing (T-Mobilitat). No está previsto que se mantengan los actuales ritmos de crecimiento en la segunda parte del año.
- AMEA y Latam registran tasas de crecimiento relevantes en transporte terrestre y ferroviario, así como en marítimo.
- Destacar la positiva evolución de la contratación (+9%), tanto en España como en el resto de mercados.
- La evolución de este vertical en el 1T15 se ha visto negativamente afectada en rentabilidad por el proyecto de Lituania antes mencionado. Se espera la recepción completa del proyecto por parte del cliente antes de que finalice el año en curso. Se espera compensar los sobrecostes incurridos en el proyecto con las nuevas contrataciones previstas para los próximos años.

## Seguridad & Defensa

- Las ventas de Seguridad & Defensa han caído un -4% en moneda local y en términos reportados.
- La actividad en España continúa su fase de recuperación (+24%) apoyada en proyectos específicos. Se espera que esta tendencia se consolide a lo largo del año pero a un menor ritmo de crecimiento.
- Europa presenta tasas de crecimiento negativas, en línea con lo esperado.
- Las favorables perspectivas sobre nuevos proyectos, así como la importante cartera de pedidos y la favorable evolución de la contratación (+13%, especialmente en España & Europa) permite anticipar una importante recuperación en los próximos trimestres.



## 6. ANÁLISIS POR GEOGRAFÍAS

Ventas por Geografías	1T15		1T14		Variación %	
	M€	%	M€	%	Reportado	Moneda local
España	298	43	282	39	5	5
Latinoamérica	197	28	194	27	1	(1)
Europa y Norteamérica	150	21	150	20	0	(0)
Asia, Oriente Medio & África	58	8	102	14	(43)	(46)
<b>TOTAL</b>	<b>702</b>	<b>100</b>	<b>728</b>	<b>100</b>	<b>(4)</b>	<b>(5)</b>

### España

- Las ventas en España consolidan su recuperación (+5%), aunque todavía desde niveles de base muy reducidos, y acumulan ya tres trimestres consecutivos de comportamiento positivo.
- La recuperación se ha apoyado en el primer trimestre en el sector público (+32%) y en el segmento de Soluciones (+20%), aunque con niveles exigentes de rentabilidad.
- En el sector privado persiste tanto la debilidad de la demanda, con una evolución ligeramente negativa, como el empeoramiento del mix hacia los Servicios frente a las Soluciones.
- La gradual recuperación de la actividad pública en España podría tener una fase de ralentización en los próximos trimestres dado el calendario electoral previsto en el año 2015.
- La contratación en el mercado español ha evolucionado de forma positiva (con tres de los seis verticales mostrando tasas positivas de crecimiento), registrándose un ratio de contratación sobre ventas de 1,6x.
- Por mercados verticales, destaca el comportamiento positivo de las ventas de Transporte & Tráfico, Seguridad & Defensa y Administraciones Públicas.

### Latinoamérica

- El mercado latinoamericano ha registrado una caída del -1% en moneda local, aunque la estabilización de la situación de la mayoría de las divisas locales ha resultado en un crecimiento del +1% medido en euros.
- El peor entorno macroeconómico y político en algunos países (especialmente en Brasil), así como la fase todavía incipiente de desarrollo del sector afectan a la mayoría de los proyectos en el ámbito de los Servicios.
- Las ventas en Brasil han tenido un comportamiento positivo (+18%), aunque condicionadas por la ejecución de ciertos proyectos puntuales en el vertical de Servicios Financieros y Administraciones Públicas donde se están incurriendo en importantes sobrecostes.
- Por verticales en el área, Servicios Financieros, Transporte y Tráfico, Energía e Industria, y Seguridad y Defensa registran tasas de crecimiento positivas.
- La contratación ha sido superior a las ventas (ratio de contratación a ventas de 1,1x)
- Por países, destacan los crecimientos de doble dígito en moneda local obtenidos en Brasil y Chile.

## Asia, Oriente Medio & África (AMEA)

- Las ventas en Asia, Oriente Medio & África (AMEA) han registrado una caída del -46% en moneda local (-43% reportado) como consecuencia principalmente de los elevados niveles de actividad registrados en el segmento de Elecciones en el primer trimestre del año anterior (básicamente elecciones en Iraq).
- Excluyendo dicho impacto, las ventas hubieran caído c.10% frente al primer trimestre 2014.
- Destaca la favorable evolución de los verticales de Energía & Industria (+33%) y Transporte & Tráfico (+5%).
- La contratación ha sido superior a las ventas (ratio de contratación a ventas de 1,1x)

## Europa & Norteamérica

- La actividad de Europa & Norteamérica se ha situado en niveles similares a los del año anterior.
- Los verticales de Seguridad & Defensa y Transporte & Tráfico concentran el grueso de la actividad en la zona (c.75%).

## **7. OTROS ACONTECIMIENTOS DEL TRIMESTRE**

## 8. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE

El día 30 de abril de 2015 se comunicó a la Comisión Nacional del Mercado de Valores que en sesión celebrada en esa misma fecha y a propuesta de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo, el Consejo de Administración de la Sociedad adoptó por unanimidad los siguientes acuerdos:

Con respecto al Consejo de Administración:

- Nombrar consejero independiente por el procedimiento de cooptación a D. Enrique De Leyva Pérez para cubrir la vacante generada tras la dimisión de Dña. Mónica de Oriol.
- Nombrar al Sr. De Leyva vocal de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo en sustitución de la Sra. De Oriol y vocal de la Comisión de Estrategia.
- Nombrar Secretario no consejero y Letrado Asesor del Consejo a D. José Antonio Escalona de Molina, en sustitución de D. Pedro Ramón y Cajal.

Con respecto a la estructura directiva de la Sociedad

- Nombrar nuevo Director General de Control de Gestión, Operativo y Procesos a D. Antonio Mora Morando, quien dependerá directamente del Presidente Ejecutivo.

Reorganizar la estructura directiva de la Sociedad con la finalidad de:

- Mejorar en tiempo, calidad y costes la ejecución de los proyectos en las geografías de implantación (España y Latinoamérica).
- Unificar los mercados de Tecnologías de la Información bajo una sola responsabilidad, para impulsar la oferta y maximizar las sinergias. En este sentido, se crea Indra Digital, una nueva área que agrupa Consultoría, Analytics, Movilidad, Big Data y Ciberseguridad.
- Simplificar y acelerar la toma de decisiones otorgando la responsabilidad en las geografías a los responsables de los negocios mayoritarios en las mismas.

Con ello, el equipo de Alta Dirección de Indra está compuesto por:

- Presidente Ejecutivo: Fernando Abril-Martorell.
- Consejero Delegado: Javier de Andrés.
- Asia y África: Carlos Suárez.
- Defensa y Seguridad: Carlos Suárez y José Manuel Pérez-Pujazón.
- Estados Unidos: Emilio Díaz.
- Infraestructuras: Eduardo Bonet.
- Latinoamérica y España: José Cabello.
- Producción y Medios: Juan Tinao.
- Tecnologías de la Información e Indra Digital: Cristina Ruiz.
- Tráfico aéreo y Europa: Rafael Gallego.
- Asuntos Jurídicos: Carlos González.
- Control de Gestión, Operativo y de Procesos: Antonio Mora.
- Económico-Financiero: Juan Carlos Baena.
- Estrategia e Innovación: Santiago Roura.
- Recursos Humanos y Comunicación Interna: María Dolores Sarrión.
- Marca, Responsabilidad Corporativa y Relaciones Institucionales: Emma Fernández.



## ANEXO 1: CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

	1T15	1T14	Variación	
	M€	M€	M€	%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>702,5</b>	<b>728,4</b>	<b>(25,9)</b>	<b>(4)</b>
Otros ingresos	33,2	15,6	17,6	113
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(332,0)	(309,0)	(23,0)	7
Gastos de personal	(369,0)	(363,9)	(5,1)	1
Otros resultados	(0,4)	(0,3)	(0,0)	NA
<b>Resultado Bruto de Explotación (EBITDA) recurrente</b>	<b>34,2</b>	<b>70,7</b>	<b>(36,5)</b>	<b>(52)</b>
Amortizaciones	(30,9)	(14,6)	(16,3)	112
<b>Resultado Operativo recurrente (EBIT a/ costes no rec.)</b>	<b>3,3</b>	<b>56,2</b>	<b>(52,8)</b>	<b>(94)</b>
<b>Margen EBIT recurrente (a/ costes no rec.)</b>	<b>0,5%</b>	<b>7,7%</b>	<b>(7,2)</b>	--
Costes no recurrentes	(4,3)	(5,3)	1,0	(19)
<b>Resultado Operativo (EBIT)</b>	<b>(0,9)</b>	<b>50,9</b>	<b>(51,8)</b>	<b>(102)</b>
<b>Margen EBIT</b>	<b>(0,1%)</b>	<b>7,0%</b>	<b>(7,1)</b>	--
Resultado Financiero	(12,6)	(13,2)	0,7	(5)
Resultados de empresas asociadas y otras participadas	(2,0)	3,4	(5,4)	NA
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>(15,5)</b>	<b>41,0</b>	<b>(56,5)</b>	<b>(138)</b>
Impuesto de sociedades	(4,1)	(8,6)	4,5	(53)
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>(19,6)</b>	<b>32,4</b>	<b>(52,0)</b>	<b>(160)</b>
Resultado atribuible a socios externos	0,0	(0,9)	0,9	NA
<b>Resultado neto</b>	<b>(19,6)</b>	<b>31,5</b>	<b>(51,1)</b>	<b>(162)</b>
Resultado neto recurrente	(16,5)	35,7	(52,1)	(146)

Cifras no auditadas

## ANEXO 2: CUENTA DE RESULTADOS POR SEGMENTOS

### 1.- Soluciones

	1T15	1T14	Variación	
	M€	M€	M€	%
<b>Ventas netas</b>	<b>433</b>	<b>467</b>	<b>(34)</b>	<b>(7)</b>
Margen de contribución	39	79	(40)	(50)
<b><i>Margen de contribución/ Ventas netas</i></b>	<b>9,0%</b>	<b>16,9%</b>	<b>(7,9) pp</b>	
Resultados de empresas asociadas	(0)	(0)	0	--
<b>Resultado del Segmento</b>	<b>39</b>	<b>78</b>	<b>(39)</b>	<b>(50)</b>

### 2.- Servicios

	1T15	1T14	Variación	
	M€	M€	M€	%
<b>Ventas netas</b>	<b>269</b>	<b>261</b>	<b>8</b>	<b>3</b>
Margen de contribución	24	31	(7)	(22)
<b><i>Margen de contribución/ Ventas netas</i></b>	<b>8,9%</b>	<b>11,7%</b>	<b>(2,8) pp</b>	
Resultados de empresas asociadas	(2)	0	(2)	--
<b>Resultado del Segmento</b>	<b>22</b>	<b>31</b>	<b>(8)</b>	<b>(27)</b>

### 3.- Total consolidado

	1T15	1T14	Variación	
	M€	M€	M€	%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>702</b>	<b>728</b>	<b>(26)</b>	<b>(4)</b>
Margen de contribución	63	109	(46)	(42)
<b><i>Margen de Contribución/ Ingresos ordinarios</i></b>	<b>9,0%</b>	<b>15,0%</b>	<b>(6,0) pp</b>	
Otros gastos corporativos no distribuibles	(60)	(53)	(6)	12
<b>Resultado Operativo recurrente (EBIT a/costes no rec.)</b>	<b>3</b>	<b>56</b>	<b>(53)</b>	<b>(94)</b>
Costes no recurrentes	(4)	(5)	1	(19)
<b>Resultado Operativo (EBIT)</b>	<b>(1)</b>	<b>51</b>	<b>(52)</b>	<b>(102)</b>

Cifras no auditadas

## ANEXO 3: BALANCE CONSOLIDADO

	1T15 M€	2014 M€	Variación M€
Inmovilizado material	124,4	127,3	(2,9)
Otros activos intangibles	290,7	289,8	0,9
Participadas y otros inmovilizados financieros	85,3	89,5	(4,2)
Fondo de Comercio	581,0	583,3	(2,3)
Activos por impuestos diferidos	128,0	116,0	11,9
<b>Activos no corrientes</b>	<b>1.209,5</b>	<b>1.206,1</b>	<b>3,4</b>
Activos netos no corrientes mantenidos para la venta	7,1	7,7	(0,6)
Activo circulante operativo	1.829,2	1.841,2	(12,0)
Otros activos corrientes	126,8	132,5	(5,7)
Efectivo y equivalentes	258,5	293,9	(35,3)
<b>Activos corrientes</b>	<b>2.221,6</b>	<b>2.275,2</b>	<b>(53,6)</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>3.431,1</b>	<b>3.481,3</b>	<b>(50,2)</b>
Capital y Reservas	900,5	942,5	(42,0)
Acciones propias	(1,5)	(1,6)	0,1
<b>Patrimonio atrib. Sdad. Dominante</b>	<b>899,0</b>	<b>940,9</b>	<b>(41,9)</b>
Socios externos	13,6	12,7	0,9
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>912,6</b>	<b>953,6</b>	<b>(40,9)</b>
Provisiones para riesgos y gastos	40,7	40,4	0,3
Deuda financiera a largo plazo	831,1	825,7	5,4
Otros pasivos financieros	21,0	8,9	12,1
Pasivos por impuestos diferidos	0,1	1,8	(1,7)
Otros pasivos no corrientes	32,2	35,0	(2,8)
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>925,2</b>	<b>911,9</b>	<b>13,3</b>
Deuda financiera a corto plazo	168,8	130,9	37,9
Pasivo Circulante Operativo	1.145,5	1.193,0	(47,5)
Otros pasivos corrientes	279,0	292,0	(12,9)
<b>Pasivos corrientes</b>	<b>1.593,3</b>	<b>1.615,8</b>	<b>(22,5)</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>3.431,1</b>	<b>3.481,3</b>	<b>(50,2)</b>
<b>Deuda neta</b>	<b>741,3</b>	<b>662,7</b>	<b>78,6</b>

Cifras no auditadas

## ANEXO 4: FLUJOS DE TESORERÍA CONSOLIDADO

	1T15	1T14	Variación
	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	(15,5)	41,0	(56,5)
Ajustes:			
- Amortizaciones	30,9	14,6	16,3
- Subvenciones, provisiones y otros	(24,5)	(6,9)	(17,6)
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	1,7	0,3	1,4
- Resultados financieros	12,5	9,2	3,3
- Dividendos cobrados	0,0	0,0	0,0
<b>Cash-flow operativo antes de variación de capital circulante</b>	<b>5,1</b>	<b>58,2</b>	<b>(53,1)</b>
Cientes, neto	(33,8)	38,6	(72,4)
Existencias, neto	9,5	(17,0)	26,5
Proveedores, neto	(11,2)	27,7	(39,0)
<b>Variación en el capital circulante</b>	<b>(35,5)</b>	<b>49,4</b>	<b>(84,9)</b>
Otras variaciones operativas	(26,1)	(64,5)	38,4
Impuestos sobre sociedades pagados	(8,0)	(4,0)	(4,1)
<b>Cash-Flow generado por las operaciones</b>	<b>(64,5)</b>	<b>39,1</b>	<b>(103,6)</b>
Material, neto	(2,0)	(5,2)	3,3
Inmaterial, neto	(7,1)	(3,9)	(3,3)
Financiero, neto	(0,4)	(5,2)	4,7
Intereses cobrados	0,9	1,5	(0,5)
<b>Cash Flow generado / (aplicado) en inversión</b>	<b>(8,6)</b>	<b>(12,8)</b>	<b>4,2</b>
Variación de acciones propias	(0,1)	(0,9)	0,8
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	0,0	0,0
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,5	0,3	0,2
Aumentos (devoluciones) subvenciones	1,0	0,7	0,3
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	41,7	(21,9)	63,6
Intereses pagados	(7,7)	(11,2)	3,5
<b>Cash-Flow generado / (aplicado) en financiación</b>	<b>35,4</b>	<b>(33,0)</b>	<b>68,4</b>
<b>VARIACIÓN NETA DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES</b>	<b>(37,7)</b>	<b>(6,7)</b>	<b>(31,1)</b>
<b>Saldo inicial de efectivo y equivalentes</b>	<b>293,8</b>	<b>363,1</b>	<b>(69,2)</b>
Variación de la tasa de cambio	2,4	0,4	2,1
Variación neta de efectivo y equivalentes	(37,7)	(6,7)	(31,1)
<b>Saldo final de efectivo y equivalentes</b>	<b>258,5</b>	<b>356,7</b>	<b>(98,2)</b>
Endeudamiento financiero a corto y largo plazo	(999,9)	(964,0)	(35,8)
<b>Deuda neta</b>	<b>741,3</b>	<b>607,3</b>	<b>134,0</b>
<b>Flujo de caja libre <sup>(1)</sup></b>	<b>(79,3)</b>	<b>21,0</b>	<b>(100,3)</b>

<sup>(1)</sup> **El Cash Flow Libre** se define como los fondos generados antes de los pagos de dividendos, inversiones financieras netas y otros importes asimilables, e inversión en autocartera

Cifras no auditadas

## 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](mailto:enietob@indra.es)

Manuel Lorente  
Tfno: 91.480.98.74  
[mlorente@indra.es](mailto:mlorente@indra.es)

Rubén Gómez  
Tfno: 91.480.98.00  
[rgomezm@indra.es](mailto:rgomezm@indra.es)

Paloma Pelletán  
Tfno: 91.480.98.05  
[ppelletan@indra.es](mailto:ppelletan@indra.es)

Patricia Vilaplana  
Tfno: 91.480.57.66  
[pbvilaplana@indra.es](mailto:pbvilaplana@indra.es)

### **OFICINA DEL ACCIONISTA**

91.480.98.00  
[accionistas@indra.es](mailto:accionistas@indra.es)

### **INDRA**

Avda. Bruselas 35  
28108 Madrid  
[www.indracompany.es](http://www.indracompany.es)