

RESULTADOS 2012

MADRID, 28 DE FEBRERO DE 2013
www.indra.es



indra

Índice

1. Resumen - 3
 2. Principales magnitudes - 8
 3. Análisis por Segmentos Principales - 9
 4. Análisis por Mercados Verticales - 11
 5. Análisis por geografía - 12
 6. Análisis de los Estados Financieros Consolidados (NIIF) - 14
 7. Otros Acontecimientos del Trimestre - 16
 8. Hechos Posteriores al Cierre del Trimestre - 17
-
- ANEXO 1: Cuenta de Resultados Consolidada - 18
 - ANEXO 2: Cuenta de Resultados por Segmentos - 19
 - ANEXO 3: Balance de Situación Consolidado - 20
 - ANEXO 4: Estado de Flujos de Tesorería Consolidado - 21

1. RESUMEN

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS 2012

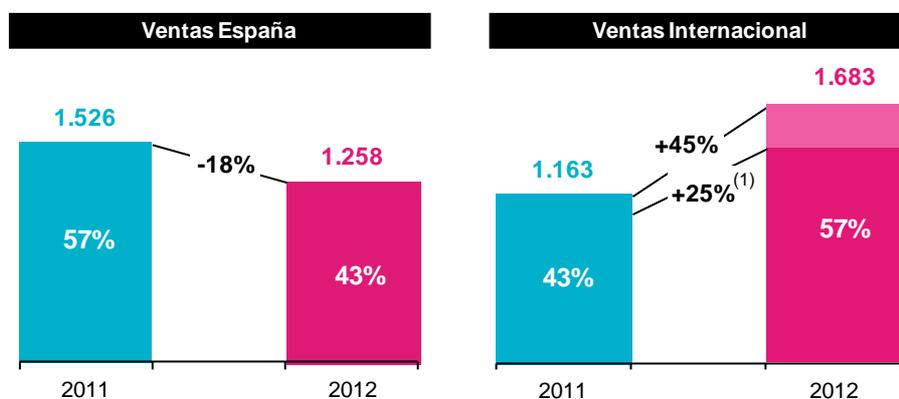
Indra ha registrado en el ejercicio 2012 una evolución globalmente satisfactoria, cumpliendo todos los objetivos establecidos para el mismo:

- Las **ventas** aumentaron un **9%**, en la **parte más alta del rango** previsto de entre 8% y 9%
- El crecimiento de la **contratación** del 7% ha resultado en un ratio de contratación **a ventas** de **1,1x, por encima** del objetivo de alcanzar un ratio superior a 1,0x.
- El **margen EBIT recurrente** se ha situado en el **8,5%**, en el **nivel central** del rango anunciado de entre 8% y 9%.
- El **capital circulante neto** ha sido equivalente a **104 días** de ventas, también en el **nivel central** del rango establecido de 100-110 días de ventas.
- Las **inversiones** netas materiales e inmateriales han ascendido a un total de **74M€ (dentro del rango** objetivo de 65-75M€).

La consecución de estos resultados ha exigido un **intenso esfuerzo de gestión**, al haber tenido que compensar con una mayor actividad en los mercados internacionales una **evolución** significativamente **más negativa que la prevista** en el **mercado español**, que ha estado dominado por un entorno macroeconómico más desfavorable que el esperado, afectando tanto a los niveles de contratación y ventas como a rentabilidad y capital circulante, a pesar de lo cual la compañía ha aumentado la generación de flujo de caja libre en el ejercicio.

El comportamiento de la compañía en los **mercados internacionales** ha sido muy **positivo**. Éstos han elevado su peso en el total de las ventas en 14 puntos porcentuales, significando ya el 57%, creciendo en el ejercicio un 45% y por encima del 25% sin considerar el efecto de las adquisiciones. Casi dos terceras partes de la contratación total del ejercicio 2012 se han generado en los mercados internacionales.

Esta evolución ha sido posible por la conjunción de diversos factores, entre los que destacan: medidas para ajustar los recursos y costes operativos españoles a la peor situación; adaptación de la oferta, en particular de soluciones, a los requerimientos competitivos de otros mercados geográficos; gestión exitosa de la integración de las compañías adquiridas en Brasil, Italia y Noruega.



(1) Crecimiento sin adquisiciones

EVOLUCIÓN DE LAS PRINCIPALES MAGNITUDES

Contratación:

- La contratación se ha situado en **3.193 M€**, lo que supone un **incremento del 7%** frente al ejercicio anterior (aproximadamente -2% sin el efecto de las adquisiciones), siendo un 9% superior a las ventas del periodo (**book to bill** de **1,1x**).
- El esfuerzo comercial llevado a cabo en 2012 hace que la contratación en los mercados **internacionales** haya representado el **63%** de la **contratación total** de la compañía, con un aumento del **45%** sobre el año 2011 (mayor del 25% sin adquisiciones), **consolidando la posición internacional** de la compañía en los mercados donde opera.
- En el **mercado español** se ha registrado un **descenso del 26%**, reflejando tanto las difíciles condiciones del mercado, como la estrategia activa de la compañía de posicionamiento selectivo en algunos clientes y segmentos del mercado.
- El segmento de **Soluciones** ha mostrado un crecimiento del 9%, destacando el crecimiento del mismo en los mercados internacionales, mientras que el segmento de **Servicios** ha registrado un aumento del 4%.

Ventas:

- Las **ventas** han ascendido a **2.941 M€**, con un **crecimiento del 9%** frente al año 2011, registrando un crecimiento positivo (+1% aproximadamente) sin el efecto de las adquisiciones. Como se ha señalado en el punto anterior, este crecimiento se ha conseguido gracias a la positiva evolución del mercado internacional que ha compensado la caída del mercado español, la cual ya se había acelerado en el tercer trimestre.
- El segmento de **Servicios** ha registrado un **crecimiento del 21%**, impulsado principalmente por el efecto de las compañías adquiridas en 2011 y el aumento de la actividad internacional. El segmento de **Soluciones**, afectado por la caída en el mercado español registra un **crecimiento del 4%**.
- **Cuatro mercados verticales** presentan tasas de **crecimiento de doble dígito**, destacando AA.PP. & Sanidad y Servicios Financieros. Seguridad & Defensa y Telecom & Media muestran caídas respecto al año anterior, penalizados por el descenso de ventas en el mercado español.

Cartera de Pedidos:

- La **cartera de pedidos** asciende a **3.470 M€ (+7% vs 2011)** y representa 1,2x veces las ventas del ejercicio 2012.

Cuenta de Resultados y Balance de Situación:

- El **Resultado Operativo (EBIT)** ha alcanzado 217 M€, un 19% inferior al del ejercicio precedente, alcanzando el **Resultado Atribuible** 133 M€, inferior en un 27% al del ejercicio anterior. Durante el periodo se ha incurrido en 32M€ de **gastos extraordinarios**, ligeramente por encima de los 30M€ previstos en el ejercicio, destinados a adecuar la eficiencia de los recursos productivos del mercado español.
- El **Resultado Operativo Recurrente** (EBIT recurrente sin incluir costes extraordinarios) ha alcanzado 249 M€, **un 7% inferior** al obtenido en 2011, lo que resulta en un **Margen Operativo Recurrente del 8,5%**, en línea con la tendencia registrada en el tercer trimestre del año, situándose en el rango medio del objetivo de la compañía para 2012.
- El **Resultado Atribuible Recurrente** (Resultado Atribuible antes de gastos extraordinarios) ha ascendido a 157 M€, un **13% inferior** al del año anterior.
- El **capital circulante neto** mantiene una tendencia estable respecto a los nueve primeros meses del año (105 días de ventas) y al cierre del ejercicio equivale a **104 días de ventas** anualizadas, acorde con el objetivo establecido (100-110 días de ventas).
- Durante el ejercicio la compañía ha continuado su política de inversión en el desarrollo y adecuación de su oferta de Soluciones, que junto con las inversiones materiales realizadas en el ejercicio, suponen pagos por **inversiones** (neto de los cobros por subvenciones) por un total de **74 M€ (dentro del rango** objetivo de **65-75M€**). Asimismo, la compañía ha desembolsado durante el periodo 53M€ (neto de desinversiones) por las inversiones financieras realizadas en el ejercicio, principalmente la adquisición de Indra Navia y pagos aplazados.
- La **deuda neta** se ha reducido respecto a los nueve primeros meses (661 M€) hasta **633M€**, resultando en un nivel equivalente a **2,1 x veces** el **EBITDA** recurrente del ejercicio.

EVOLUCIÓN GENERAL DE LA ACTIVIDAD Y OBJETIVOS 2013

La posición alcanzada por Indra en los distintos **mercados geográficos internacionales** permite **proyectar un crecimiento relevante** en los mismos para 2013, que compense la caída de actividad que la compañía prevé seguir registrando en el mercado español, de forma que el **crecimiento total de ventas** resulte **positivo**, con una **evolución** también **favorable** del **cash flow**.

Aunque 2012 ha sido, tras varios ejercicios de evolución ya desfavorable, un año de especial dureza y fuertemente negativo para las actividades en **España**, la persistencia del **débil entorno macroeconómico** y las políticas de ajuste de gastos y balance adoptadas con carácter general por parte de los agentes económicos públicos y privados seguirán generando en 2013 un impacto negativo en la gran parte de los segmentos de actividad y clientes de Indra en el mercado español, en el que no cabe descartar una caída de los ingresos de doble dígito (aunque menor que la del ejercicio precedente), con efectos negativos en la rentabilidad operativa. Para amortiguar en la mayor medida posible los efectos de esta situación, la compañía **continuará implementando los planes de adecuación** de recursos y de costes operativos, previendo incurrir en este ejercicio en unos costes extraordinarios del orden de 20 M€.

La evolución esperada en los **mercados internacionales** implicará que éstos representen en 2013 ya del orden del 60% de las ventas totales de la compañía, con un **comportamiento** especialmente **favorable** en **Latinoamérica**, región en la que se espera mantener crecimientos muy relevantes en contratación y ventas así como una mejora de la rentabilidad.

Para abordar estos fuertes crecimientos y aprovechar al máximo el potencial de futuro que los mismos generan la compañía seguirá desarrollando selectivamente y **adecuando su oferta**, en particular de soluciones **propias**, a los requerimientos de los mercados con demanda más relevante.

La **gestión del balance** será en el ejercicio 2013 y siguientes una **prioridad** de primer orden, previendo una evolución contenida del capital circulante y explorando oportunidades de desinversión selectiva de algunos activos específicos, con lo que la compañía prevé **mantener una política de retribución adecuada** a sus accionistas sin elevar sus niveles de endeudamiento financiero.

Aun con esta positiva evolución, la rentabilidad generada en el conjunto de los mercados internacionales no permitirá compensar en 2013 el **impacto negativo** que genera el **mercado español**, considerando también que algunas de las medidas de mejora de la eficiencia productiva no tienen efectos completos en la totalidad del ejercicio.

En el contexto señalado en los párrafos anteriores, y considerando que la cartera de pedidos al comienzo del ejercicio presenta un ratio de cobertura de ventas del 45% (similar al de años anteriores), junto a la contratación recurrente y a las características de los contratos en fase muy avanzada de gestión comercial, la compañía prevé alcanzar los siguientes **objetivos** en **2013**:

- Crecimiento de las **ventas** ligeramente positivo
- **Contratación** similar o superior a las ventas
- **Margen EBIT recurrente** (antes de gastos extraordinarios) en el entorno del 8%
- **Capital circulante neto** en el rango de 100 a 110 días de ventas equivalentes
- **Inversiones materiales e inmateriales netas** del orden de 70 M€.

Como se ha comunicado en ocasiones anteriores, la compañía ha puesto en marcha a lo largo del ejercicio 2012 diversas **acciones** para **optimizar** sus **procesos** de gestión **y la eficiencia** de la producción, con un enfoque global que abarca al conjunto de los mercados verticales y geográficos. Estas actuaciones, que continuarán desplegándose durante 2013 y siguientes ejercicios, se suman a las implementadas para reforzar las capacidades de gestión, comerciales y de acceso a los distintos mercados donde la

compañía está desarrollando su presencia. Todo ello, junto con las **inversiones** en desarrollo y adecuación de la **oferta**, tiene como finalidad que la posición que Indra está logrando en los mercados internacionales permita consolidar en ellos un **crecimiento sostenible** a **tasas relevantes** con **rentabilidad** y generación de recursos igualmente crecientes.

El conjunto de estas actuaciones -que, con las acciones específicas de adecuación de recursos y costes, permitirá también **revertir** con rapidez la **evolución negativa actual** de la rentabilidad en el **mercado español** una vez que éste inicie su recuperación- está ya dando frutos tangibles en Latinoamérica y deberá irse materializando progresivamente en otros mercados geográficos; recuperando así Indra, de forma progresiva, su **perfil** de empresa **de crecimiento y alta rentabilidad**.

2. PRINCIPALES MAGNITUDES

En la siguiente tabla se detallan las principales magnitudes al cierre del ejercicio 2012, incluyendo el efecto de las adquisiciones de Galyleo (consolidada desde el 1 de julio de 2011), Politec (consolidada desde el 1 de octubre de 2011) e Indra Navia (consolidada desde el 1 de mayo de 2012):

INDRA	2012 (M€)	2011 (M€)	Incremento (%)
Contratación	3.193,2	2.975,8	7
Ventas	2.941,0	2.688,5	9
Cartera de pedidos	3.470,3	3.230,9	7
Resultado Operativo recurrente ⁽¹⁾	248,8	267,8	(7)
Margen EBIT recurrente ⁽¹⁾	8,5%	10,0%	(1,5) pp
Costes extraordinarios	(31,6)	0,0	na
Resultado Operativo (EBIT)	217,2	267,8	(19)
Resultado Atribuible	132,7	181,0	(27)
Resultado Atribuible recurrente ⁽¹⁾	157,3	181,0	(13)
Deuda neta	633,3	513,6	23

⁽¹⁾ Antes de gastos extraordinarios

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	2012	2011	Incremento (%)
BPA básico	0,8159	1,1129	(27)
BPA diluido	0,8159	1,1129	(27)
BPA diluido recurrente (antes de costes extraordinarios)	0,9675	1,1129	(13)

El **BPA básico** está calculado dividiendo el Resultado Atribuible entre el número total medio de acciones de la compañía correspondiente al periodo en curso menos la autocartera media. Los saldos medios, tanto de la autocartera como de las acciones totales, se calculan con los saldos diarios.

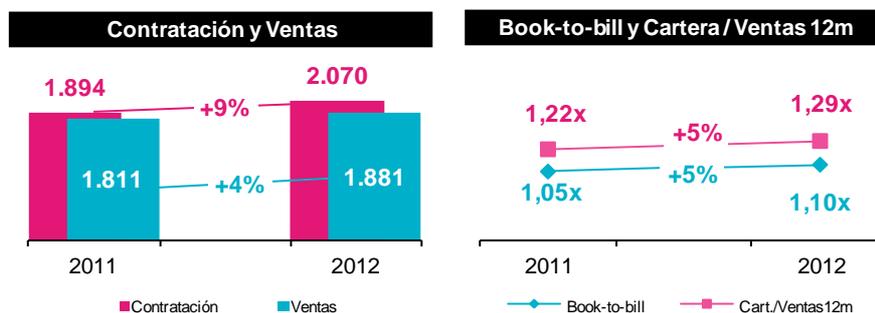
El **BPA diluido** coincide con el básico al no tener la compañía emitidos convertibles o cualquier otro instrumento que pueda implicar una dilución del capital.

	2012	2011
Nº total de acciones	164.132.539	164.132.539
Autocartera ponderada	1.538.122	1.491.128
Total acciones consideradas	162.594.417	162.641.411

El número de acciones en autocartera al final del periodo asciende a 11.041 acciones equivalente al 0,01% del total de las acciones de la compañía.

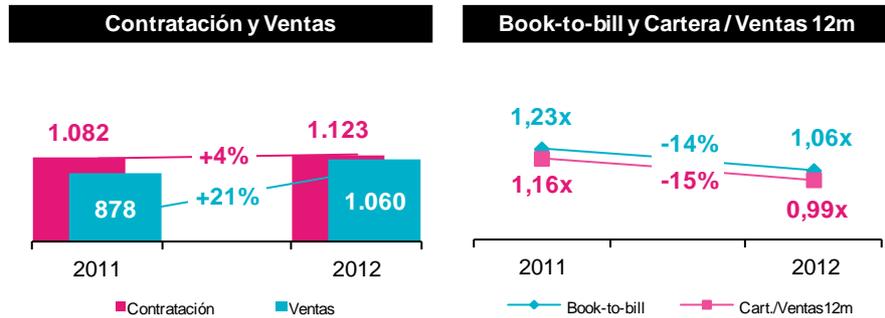
3. ANÁLISIS POR SEGMENTOS PRINCIPALES

SOLUCIONES



- Las **ventas** han **crecido** un **4%** respecto a 2011, mostrando un sólido crecimiento los mercados de Transporte & Tráfico, Administraciones Públicas & Sanidad y Energía & Industria, lo que ha compensado la peor evolución de las ventas de Seguridad & Defensa, Telecom & Media y Servicios Financieros. Hay que destacar la buena evolución del segmento de Transporte & Trafico en el último trimestre del año.
- La actividad de **Soluciones** representó en 2012 un **64%** de las **ventas totales** de la compañía.
- La **contratación** ha **aumentado** un **9%**, siendo un **10% superior** a las **ventas** (book-to-bill ratio de 1,10x, superior al 1,05x registrado en 2011), con un buen comportamiento principalmente en los mercados emergentes y especialmente en el área de Asia, Oriente Medio & África, tal y como se comentó en el anterior informe de resultados. Todos los mercados verticales, a excepción de Seguridad & Defensa y Servicios Financieros registran tasas de crecimiento positivas. La peor evolución en el último trimestre del año del segmento de Defensa & Seguridad ha impactado en el nivel de contratación a cierre de año.
- La **cartera** de pedidos alcanza 2.426 M€, lo que representa un crecimiento del 9%. El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se sitúa al cierre del ejercicio en 1,29x, un 5% por encima del ratio registrado en 2011 (1,22x).
- Indra sostiene su apuesta por consolidar su posición de proveedor de referencia con **Soluciones propias** en segmentos de alto potencial. Se mantiene el nivel de inversiones destinadas a evolucionar nuestras soluciones en redes inteligentes de energía y utilities, transporte aéreo y ferroviario, así como en ámbitos específicos de seguridad y defensa entre otros.

SERVICIOS



- Las **ventas** alcanzaron 1.060 M€, con un crecimiento del **21%** respecto al ejercicio anterior. El aumento de doble dígito registrado en los mercados internacionales, soportado en gran medida por la aportación de las adquisiciones de Galileo en Italia y Politec en Brasil, ha compensado la debilidad del mercado español.
- La actividad de Servicios ha representado en 2012 un **36%** de las **ventas totales** del grupo.
- La **contratación** ha **aumentado** un **4%** frente al año anterior. Todos los mercados verticales muestran tasas de crecimiento positivas, salvo Telecom y Media, cuya comparativa se ve afectada por la contratación en 2011 de un importante proyecto de outsourcing en el ámbito de Media en el mercado español.
- La contratación es superior a las ventas en un 6% (**ratio book-to-bill** - contratación / ventas- de **1,06x**).
- La **cartera** de pedidos registra un **incremento** del **3%** y se sitúa en niveles similares a las ventas de los últimos 12 meses.

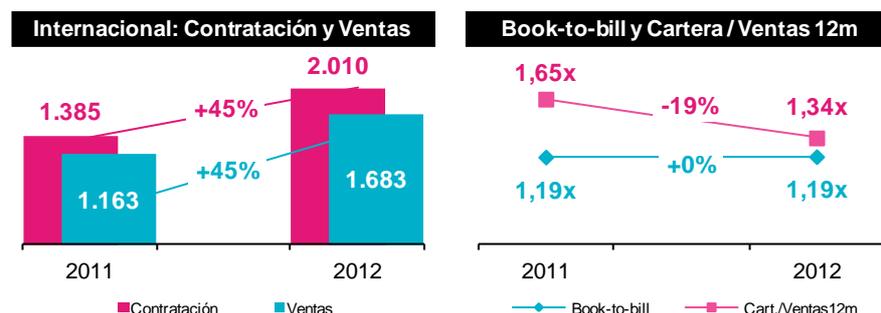
4. ANÁLISIS POR MERCADOS VERTICALES

VENTAS	2012 (M€)	2011 (M€)	Variación M€	Variación %
AA.PP. y Sanidad	516,9	390,5	126,4	32
Servicios Financieros	464,4	386,4	78,0	20
Energía e Industria	460,4	407,8	52,6	13
Transporte y Tráfico	667,1	597,2	69,9	12
Telecom y Media	369,0	396,8	(27,8)	(7)
Seguridad y Defensa	463,2	509,8	(46,6)	(9)
TOTAL	2.941,0	2.688,5	252,5	9

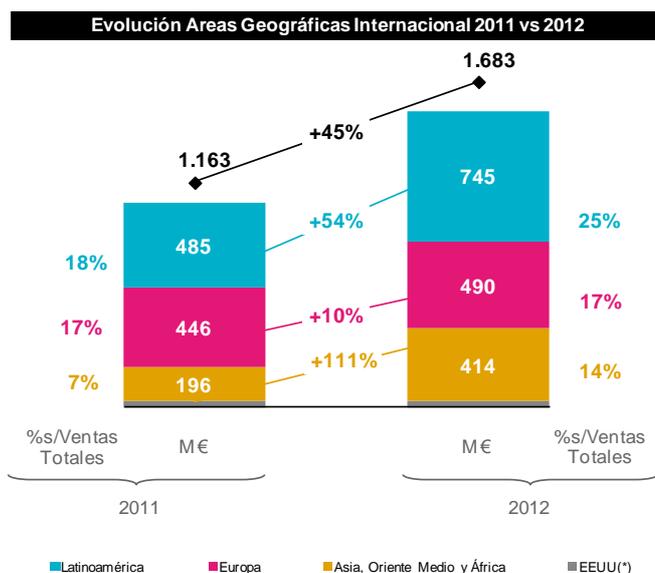
- **Administraciones Públicas & Sanidad** ha sido el segmento con mejor evolución en 2012 (+32%) gracias al buen comportamiento del mercado internacional, que ha más que compensado la caída de dos dígitos del mercado español. Por regiones, destaca la evolución en Latinoamérica y Asia, Oriente Medio & África. A pesar de la debilidad del mercado español, Indra se posiciona, con un criterio selectivo, como uno de los proveedores de relevancia a la hora de acceder al proceso iniciado por aquellos clientes públicos en España que están consolidando y racionalizando su demanda de servicios de TI.
- **Servicios Financieros** presenta un crecimiento del 20% en el periodo. Indra ha sido capaz de mantener en 2012 un nivel de negocio similar al del ejercicio anterior en el mercado español, gracias a su buena posición en las entidades bancarias que están liderando el proceso de consolidación de la industria y a pesar de la reducción en precios y volúmenes por el mayor control de las entidades en sus presupuestos. En el mercado internacional, Indra continúa creciendo en distintos clientes gracias a su posición como operador local en Latinoamérica consolidada tras la adquisición de Politec en Brasil.
- **Energía & Industria** ha logrado un crecimiento del 13%, y mantiene la tendencia de un fuerte crecimiento en Latinoamérica que más que compensa la evolución en el mercado español. La apuesta de Indra por este vertical abarca más allá del entorno de la energía eléctrica, ampliándose a áreas tales como la gestión de infraestructuras y servicios en el ámbito del petróleo y gestión del agua, en donde se han conseguido ya importantes referencias.
- **Transporte & Tráfico** ha registrado un aumento del 12% en 2012 con una evolución muy significativa en el último trimestre del año, beneficiándose, entre otros factores, de las sinergias comerciales alcanzadas en el área de tráfico aéreo y aeropuertos por Indra Navia, adquirida en el segundo trimestre del año. La situación del mercado español se ve muy afectada por las restricciones presupuestarias de los principales operadores (ADIF, RENFE, DGT, AENA entre otros) registrando tasas de negativas de crecimiento.
- **Telecom & Media** ha registrado un descenso del 7%, condicionado, como se esperaba, por el efecto comparativo del fuerte crecimiento experimentado en los dos años anteriores, así como por la menor actividad en el mercado español, donde los operadores han establecido fuertes restricciones a los proyectos de inversión y revisado el alcance de algunos proyectos en curso. A pesar de ello, el mercado internacional y especialmente el de Latinoamérica ha mantenido un buen comportamiento durante el periodo.
- **Seguridad & Defensa** ha reducido su nivel de ventas un 9% durante el ejercicio. Como ya anunciábamos en el Informe de Resultados del tercer trimestre, en los últimos meses del año se ha producido un descenso en la actividad del mercado español que ha llevado a tasas de crecimiento negativas para el conjunto del mercado vertical a pesar del crecimiento en la actividad internacional.

5. ANÁLISIS POR GEOGRAFÍAS

Mercado Internacional:

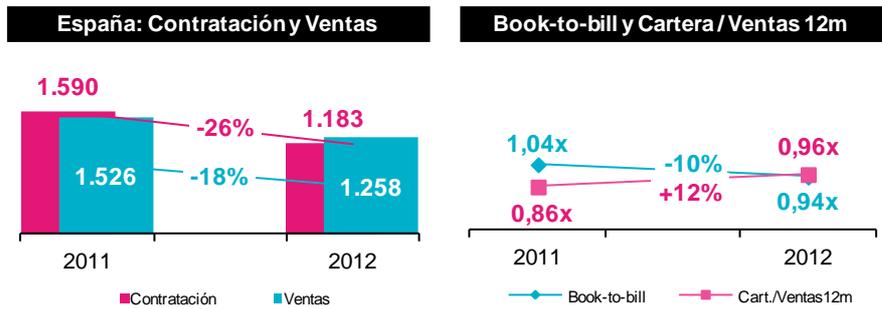


- Las **ventas** en el mercado **internacional aumentaron un 45%** frente a 2011, hasta alcanzar 1.683 M€, lo que **representa un 57%** sobre las **ventas totales** de la compañía. **Excluyendo** las adquisiciones de Galileo en Italia, Politec en Brasil e Indra Navia en Noruega, el **crecimiento** se situó por encima del **25%**.
- La **contratación** aumentó un **45%** en el ejercicio hasta alcanzar 2.010M€, siendo un 19% superior a las ventas internacionales (ratio **book to bill** internacional de **1,19x**, similar al ratio registrado en 2011).
- La **cartera de pedidos** ha crecido en 2012 un **18%**, y representa al final del ejercicio **1,34 veces** las **ventas** internacionales de los últimos 12 meses.
- Latinoamérica** sigue mostrando un fuerte **crecimiento**, del **54%**, y representa ya el **25%** de las **ventas totales** del grupo. Brasil, Méjico, Colombia, Perú y Chile mantienen crecimientos significativos durante el ejercicio, al tiempo que se consolida la presencia de Indra en otros países de la zona.
- El **mercado europeo** ha registrado un **crecimiento** del **10%** durante 2012, con un buen comportamiento de los mercados italiano e inglés, mientras las ventas en EEUU & Canadá (1% de las ventas totales) registran un descenso del 6%.
- Las ventas en el área de **Asia, Oriente Medio & África**, han **aumentado un 111%**, impulsadas principalmente por la buena evolución del mercado de AAPP & Sanidad. Al mismo tiempo, la contratación en este área geográfica ha tenido un comportamiento positivo, al haberse logrado contratos relevantes en diversos ámbitos de actividad de la compañía.



* Datos EEUU: 2012: 34M€ (-6%)

Mercado Español:



- Como ya se anticipaba en el anterior Informe de Resultados, se ha confirmado la **débil situación** del **mercado español**, **descendiendo** las **ventas** un **18%**, hasta 1.258 M€, y representando un **43%** de las **ventas totales** de la compañía (57% en 2011).
- Todos los verticales, salvo Servicios Financieros que mantiene el mismo nivel de actividad que en 2011, han experimentado un descenso en el volumen de negocio debido no sólo a la débil situación de la actividad, con importantes recortes en los presupuestos de inversión por parte de las entidades públicas en los ámbitos de Transporte & Tráfico y Defensa, sino también a la presión en precios existente en el mercado por el deterioro de la situación económica.
- La **contratación** se ha reducido en el año un **26%**, quedando el ratio **book to bill** ligeramente por debajo de 1x (**0,94x**), frente al alcanzado a finales del ejercicio anterior de 1,04x.
- El ratio de **cartera sobre ventas** de los últimos 12 meses se sitúa en **0,96x**, por encima del nivel registrado en 2011 (0,86x).

6. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS (NIIF)

Cuenta de Resultados:

- El **Margen de Contribución** ha alcanzado el 15,9% en el ejercicio, habiéndose reducido 1,4 puntos porcentuales frente al año anterior, debido a la presión en precios, al mayor peso en el crecimiento de ventas del segmento de Servicios frente al de Soluciones, y al esfuerzo comercial que supone la expansión internacional de la compañía.
 - El Margen de Contribución de Soluciones ha descendido 1,1 punto porcentual frente al registrado el año anterior, hasta el 17,6%.
 - El Margen de Contribución de Servicios lo hizo en 1,6 puntos porcentuales vs 2011, hasta el 12,8%.
- El **Resultado Operativo recurrente** (EBIT antes de costes extraordinarios) ha alcanzado 249M€, lo que representa un descenso de un 7% respecto al año anterior.
- El **Margen Operativo recurrente** (EBIT antes de costes extraordinarios / Ventas) ha alcanzado un 8,5% cumpliendo el rango objetivo de entre el 8% y el 9% anunciado para el conjunto del ejercicio.
- Durante el ejercicio 2012 se han contabilizado 32 M€ de gastos extraordinarios, destinados a mejoras de la eficiencia productiva de la Compañía, principalmente en España. Después de los gastos extraordinarios incurridos, el **Resultado Operativo (EBIT)** alcanzó 217 M€.
- Los **costes corporativos** se han situado en un 7,4% de las ventas del periodo, frente al 7,3% del año anterior.
- Los **gastos financieros** han alcanzado 54 M€ frente a los 38 M€ del ejercicio anterior. El aumento se debe tanto al mayor importe de la deuda media como del coste medio de la misma, así como al efecto de la contabilización (sin impacto en caja) de los créditos de I+D a largo plazo a tipo de interés cero y de los intereses de los pagos aplazados de las adquisiciones realizadas en Brasil e Italia principalmente.
- La **tasa impositiva** se ha situado en el 22%, en niveles similares a los del año anterior.
- El **Resultado Atribuible Recurrente** ha alcanzado 157 M€, siendo de 133 M€ incluyendo el impacto de los gastos extraordinarios, y disminuyendo un 13% respecto al ejercicio anterior.

Balance de Situación y Estado de Flujos de Tesorería:

- El **Circulante Operativo Neto** ha ascendido a 834 M€, lo que representa 104 días de ventas anualizadas, situándose en el rango medio del objetivo de 110-100 días de ventas equivalentes. Este nivel está en línea con los 105 días registrados en el tercer trimestre del año y es superior en 6 días al nivel registrado el ejercicio anterior.
- A pesar del entorno económico, Indra mantiene su apuesta por el desarrollo de Soluciones a través de su actividad de I+D. Para ello se ha registrado un nivel de **inversiones inmateriales** (netos de los cobros por subvenciones) de 51 M€, importe inferior al del ejercicio anterior (69 M€).
- Los pagos por **inversiones materiales** ascienden a 24 M€, incluyendo cerca de 4 M€ en inversiones en proyectos, frente a los 42 M€ del año 2011.

- No hay novedades respecto al tercer trimestre respecto a los niveles de **inversiones financieras** que suponen un total de 53 M€, e incluyen la desinversión realizada en el periodo (Administradora de Archivos) y la adquisición de Indra Navia por 38 M€ así como diversos pagos aplazados por otras adquisiciones.
- La posición de autocartera a cierre del ejercicio es prácticamente nula (0,01% del capital).
- Al cierre del ejercicio, la posición de **deuda neta** de la compañía alcanza los 633 M€ equivalente a 2,1 veces el EBITDA recurrente del año, frente a los 661 M€ del tercer trimestre y a 514 M€ de deuda neta al final del ejercicio precedente.

Recursos Humanos

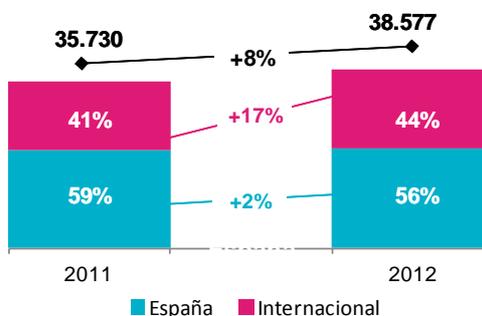
Al cierre del ejercicio 2012, la **plantilla total** se situó en 38.577 personas, un 3% superior a la del tercer trimestre de 2012 y un 8% superior a la de cierre de 2011.

La **plantilla internacional** (algo más de 17.000 profesionales) representa el 44% de la plantilla total y crece un 17% respecto a diciembre de 2011:

- Latinoamérica representa casi el 37% de la plantilla total de la compañía, y muestra un crecimiento del 16% respecto al ejercicio anterior.
- Asia, Oriente Medio & África incluye ya a más de 1.000 profesionales, habiendo registrado un crecimiento del 30% frente a la plantilla al cierre de 2011.

La **plantilla en España** ha aumentado marginalmente (+2%) respecto al final del año pasado, hasta alcanzar los 21.550 profesionales. En este sentido, es necesario destacar que:

- El mayor peso de los proyectos internacionales de Soluciones con un elevado componente de desarrollo realizado en España implica que, aunque los equipos estén radicados en España, su asignación sea internacional.
- La negativa evolución de las ventas en el mercado español de debe principalmente a la presión en precios existente, más que a una pérdida de actividad, teniendo Indra que mantener un nivel de plantilla adecuado.
- La puesta en marcha en el cuarto trimestre del ejercicio de un proyecto de outsourcing de largo plazo, orientado a mejorar la eficiencia de los negocios de una de las principales entidades financieras nacionales, ha conllevado la incorporación de alrededor de 800 profesionales, necesarios para la ejecución de dicho proyecto.



7. OTROS ACONTECIMIENTOS DEL TRIMESTRE

No existen otros acontecimientos relevantes del trimestre.

8. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE

No existen hechos posteriores al cierre del trimestre.

ANEXO 1: CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

	2012 M€	2011 M€	Variación M€	%
Ingresos ordinarios	2.941,0	2.688,5	252,5	9
Otros ingresos	83,2	83,8	(0,6)	(1)
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(1.335,0)	(1.282,4)	(52,5)	4
Gastos de personal	(1.397,9)	(1.194,0)	(203,9)	17
Resultados procedentes del inmovilizado	8,6	17,6	(8,9)	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA) recurrente	299,9	313,4	(13,4)	(4)
Amortizaciones	(51,2)	(45,6)	(5,6)	12
Resultado Operativo recurrente (EBIT a/ costes ext.)	248,8	267,8	(19,0)	(7)
Margen EBIT recurrente (a/ costes ext.)	8,5%	10,0%	(1,5)	--
Costes extraordinarios	(31,6)	0,0	NA	NA
Resultado Operativo (EBIT)	217,2	267,8	(50,6)	(19)
Margen EBIT	7,4%	10,0%	(2,6)	--
Resultado Financiero	(53,8)	(37,7)	(16,0)	42
Resultados de empresas asociadas y otras participadas	(0,2)	3,2	(3,4)	NA
Resultado antes de impuestos	163,3	233,3	(70,0)	(30)
Impuesto sobre sociedades	(35,7)	(52,2)	16,5	(32)
Resultado del ejercicio	127,6	181,1	(53,5)	(30)
Resultado atribuible a socios externos	5,1	(0,1)	5,2	NA
Resultado atribuible a la Sociedad Dominante	132,7	181,0	(48,3)	(27)
Resultado atribuible a la Sociedad Dominante recurrente	157,3	181,0	(23,7)	(13)

Cifras no auditadas.

ANEXO 2: CUENTA DE RESULTADOS POR SEGMENTOS

1. Soluciones

	2012 M€	2011 M€	Variación M€	%
Ventas netas	1.881,1	1.810,8	70,4	4
Margen de contribución	331,3	337,9	(6,6)	(2)
Margen de contribución / Ventas netas	17,6%	18,7%	(1,1) pp	
Resultados de empresas asociadas	(0,6)	0,0	(0,6)	--
Resultado del Segmento	330,7	337,9	(7,2)	(2)

2. Servicios

	2012 M€	2011 M€	Variación M€	%
Ventas netas	1.059,8	877,7	182,1	21
Margen de contribución	135,8	126,5	9,3	7
Margen de contribución / Ventas netas	12,8%	14,4%	(1,6) pp	
Resultados de empresas asociadas	0,0	0,0	0,0	--
Resultado del Segmento	135,8	126,5	9,3	7

3. Total consolidado

	2012 M€	2011 M€	Variación M€	%
Ingresos ordinarios	2.941,0	2.688,5	252,5	9
Margen de contribución	467,1	464,4	2,7	1
Margen de Contribución / Ingresos ordinarios	15,9%	17,3%	(1,4) pp	
Otros gastos corporativos no distribuibles	(218,3)	(196,7)	(21,6)	11
Resultado Operativo recurrente (EBIT a/ costes ext.)	248,8	267,8	(19,0)	(7)
Costes extraordinarios	(31,6)	0,0	(31,6)	-
Resultado Operativo (EBIT)	217,2	267,8	(50,5)	(19)

Cifras no auditadas

ANEXO 3: BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO

	2012	2011	Variación
	M€	M€	M€
Inmovilizado material	166,4	171,9	(5,5)
Otros activos intangibles	280,3	243,3	37,1
Participadas y otros inmovilizados financieros	68,5	66,4	2,1
Fondo de Comercio	645,3	624,6	20,7
Activos por impuestos diferidos	164,1	138,0	26,2
Activos no corrientes	1.324,7	1.244,2	80,5
Activos no corrientes mantenidos para la venta	9,1	10,1	(1,1)
Activo circulante operativo	2.176,3	2.017,6	158,7
Otros activos corrientes	176,1	169,8	6,3
Inversiones financieras a corto plazo	0,0	1,2	(1,2)
Efectivo y equivalentes	69,8	81,9	(12,1)
Activos corrientes	2.431,3	2.280,7	150,6
TOTAL ACTIVO	3.755,9	3.524,9	231,1
Capital y Reservas	1.089,0	1.061,0	28,0
Acciones propias	(0,1)	(15,2)	15,1
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	1.088,9	1.045,8	43,1
Socios externos	20,7	21,4	(0,7)
PATRIMONIO NETO	1.109,6	1.067,2	42,4
Provisiones para riesgos y gastos	75,0	109,3	(34,4)
Deuda financiera a largo plazo	398,1	314,4	83,8
Otros pasivos financieros	6,2	7,6	(1,5)
Pasivos por impuestos diferidos	97,7	79,5	18,2
Otros pasivos no corrientes	123,4	116,8	6,7
Pasivos no corrientes	700,4	627,6	72,8
Deuda financiera a corto plazo	305,0	281,2	23,8
Pasivo Circulante Operativo	1.342,5	1.261,7	80,8
Otros pasivos corrientes	298,4	287,1	11,3
Pasivos corrientes	1.945,9	1.830,0	115,9
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	3.755,9	3.524,9	231,1
Deuda neta	633,3	513,6	119,7

Cifras no auditadas

ANEXO 4: ESTADO DE FLUJOS DE TESORERÍA CONSOLIDADO

	2012 M€	2011 M€	Variación M€
Resultado antes de impuestos	163,3	233,3	(70,0)
Ajustes:			
- Amortizaciones	51,2	45,9	5,3
- Subvenciones, provisiones y otros	(16,5)	7,8	(24,3)
- Resultados procedentes del inmovilizado	4,3	(0,4)	4,7
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	0,6	(1,0)	1,6
- Gastos de opciones	0,0	1,1	(1,1)
- Resultados financieros	55,3	37,7	17,5
+ Dividendos cobrados	0,0	0,0	0,0
Cash-flow operativo antes de variación de capital circulante	258,1	324,4	(66,3)
Clientes, neto	47,2	(39,7)	86,9
Existencias, neto	(86,8)	(91,9)	5,1
Proveedores, neto	(38,4)	29,6	(68,0)
Variación en el capital circulante	(77,9)	(101,9)	24,0
Otras variaciones operativas	22,0	(50,3)	72,4
Impuestos sobre sociedades pagados	(49,3)	(75,2)	25,9
Cash-flow generado por las operaciones	152,9	96,9	56,0
Material, neto	(23,6)	(42,1)	18,4
Inmaterial, neto	(62,0)	(84,0)	22,1
Subvenciones por actividades de inversión	11,2	14,9	(3,7)
Financiero, neto	(52,9)	(45,4)	(7,5)
Intereses cobrados	4,0	3,8	0,2
Cash Flow generado / (aplicado) en inversión	(123,3)	(152,8)	29,5
Variación de acciones propias	6,5	(3,6)	10,1
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	0,0	(0,3)	0,3
Dividendos de la Sociedad Dominante	(109,3)	(110,9)	1,6
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,4	0,0	0,4
Aumentos (devoluciones) subvenciones	3,8	7,9	(4,0)
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	105,3	146,4	(41,1)
Intereses pagados	(47,5)	(31,0)	(16,4)
Cash-Flow generado / (aplicado) en financiación	(40,7)	8,5	(49,2)
VARIACIÓN NETA DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES	(11,1)	(47,4)	36,3
Saldo inicial de efectivo y equivalentes	81,9	129,0	(47,0)
Variación de la tasa de cambio	(1,0)	0,4	(1,4)
Variación neta de efectivo y equivalentes	(11,1)	(47,4)	36,3
Saldo final de efectivo y equivalentes	69,8	81,9	(12,1)
Endeudamiento financiero a corto y largo plazo	(703,1)	(595,6)	(107,5)
Deuda neta	633,3	513,6	119,7

Cifras no auditadas.

DISCLAIMER

La información del presente informe contiene expresiones que suponen estimaciones o previsiones sobre la posible evolución futura de la Compañía. Analistas e inversores deberán tener en cuenta que tales estimaciones no implican ninguna garantía sobre cuál vaya a ser el comportamiento y resultados futuros de la Compañía, y asumen riesgos e incertidumbres sobre aspectos relevantes, por lo que los resultados y el comportamiento real futuro de la Compañía podrá diferir sustancialmente del que se desprende de dichas previsiones y estimaciones.

RELACIONES CON INVERSORES

Javier Marín de la Plaza, CFA

Tfno: 91.480.98.04

jamarin@indra.es

Cristina Alvarez-Quiñones

Tfno: 91.480.98.74

calvarezt@indra.es

Rubén Gómez

Tfno: 91.480.98.00

rgomez@indra.es

Paloma Pelletán

Tfno: 91.480.98.05

ppelletan@indra.es

OFICINA DEL ACCIONISTA

91.480.98.00

accionistas@indra.es

INDRA

Avda. Bruselas 35

28108 Madrid

Fax: 91.480.98.47

www.indra.es