

RESULTADOS FY14

MADRID, 27 DE FEBRERO 2015

www.indracompany.com



Índice

| | |
|--|----|
| 1. Resumen | 3 |
| 2. Principales magnitudes | 7 |
| 3. Análisis por Segmentos Principales | 8 |
| 4. Análisis por Mercados Verticales | 9 |
| 5. Análisis por Geografías | 12 |
| 6. Análisis de los Estados Financieros Consolidados (NIIF) | 14 |
| 7. Otros Acontecimientos del Trimestre | 18 |
| 8. Hechos posteriores al Cierre del Trimestre | 19 |
| ANEXO 1: Cuenta de Resultados Consolidada | 20 |
| ANEXO 2: Cuenta de Resultados por Segmentos | 21 |
| ANEXO 3: Balance de Situación Consolidado | 22 |
| ANEXO 4: Flujos de Tesorería Consolidado | 23 |

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 1.400 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.

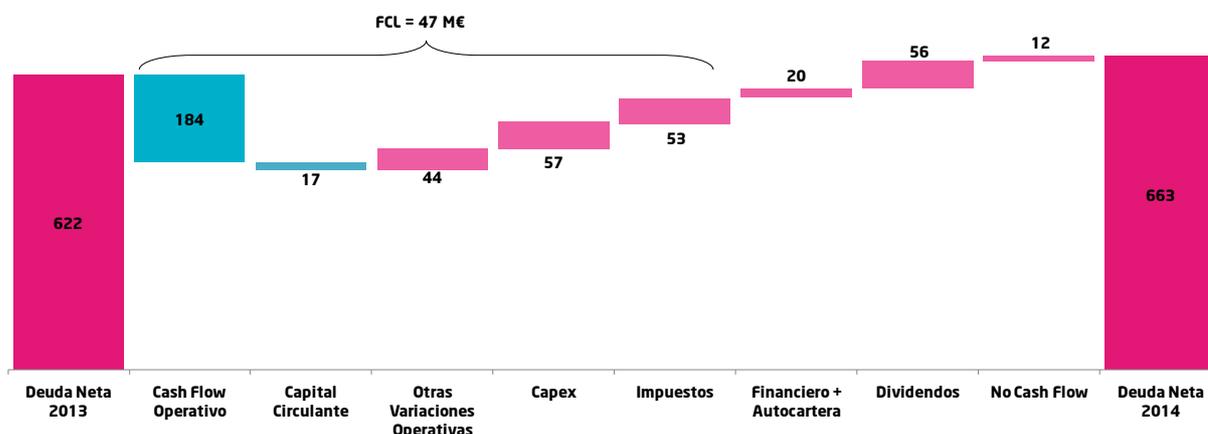
- La mejora del capital circulante en España no ha logrado compensar la evolución peor de lo esperado en Latam y los retrasos en el cobro de ciertos anticipos:
 - En España, las AAPPs han reducido la deuda vencida que tenían con la compañía debido al plan de pagos a proveedores que implementó en el primer 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:



2. PRINCIPALES MAGNITUDES

| | 2014 (M€) | 2013 (M€) | Variación (%) Reportado / Mon. Local |
|--|--------------|--------------|---|
| Contratación | 3.013 | 3.029 | (1) / 4 |
| Ventas | 2.938 | 2.914 | 1 / 5 |
| Cartera de pedidos | 3.473 | 3.493 | (1) |
| Resultado Operativo (EBIT) recurrente ⁽¹⁾ | 204 | 226 | (10) |
| Margen EBIT recurrente ⁽¹⁾ | 6,9% | 7,8% | (0,9) pp |
| Efectos no recurrentes | (246) | (28) | 783 |
| Resultado Operativo (EBIT) | -42 | 198 | (121) |
| Margen EBIT | -1,4% | 6,8% | (8,3) pp |
| Resultado Neto recurrente ⁽¹⁾ | 104 | 138 | (24) |
| Resultado Neto | -92 | 116 | (179) |
| Deuda neta | 663 | 622 | 6 |
| Flujo de Caja Libre ⁽²⁾ | 47 | 52 | -- |

| Beneficio por acción (acorde con normas NIIF) | 2014 (€) | 2013 (€) | Variación (%) |
|--|-------------|-------------|------------------|
| BPA básico | -0,561 | 0,706 | (179) |
| BPA diluido | -0,477 | 0,697 | (168) |
| BPA diluido recurrente ⁽¹⁾ | 0,604 | 0,830 | (27) |

⁽¹⁾ Antes de efectos no recurrentes

⁽²⁾ El FCL 2013 ajustado por el impacto de la desinversión de la rama de actividad de gestión avanzada de documentación digital fue de 27 M€

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 202.199 equivalente al 0,12% del total de las acciones de la compañía.

| | 2014 | 2013 |
|--------------------------------------|-------------|-------------|
| Nº total de acciones | 164.132.539 | 164.132.539 |
| Autocartera ponderada | 282.131 | 93.096 |
| Total Acciones consideradas | 163.850.408 | 164.039.443 |
| Total Acciones diluidas consideradas | 181.345.160 | 167.682.186 |

3. ANÁLISIS POR SEGMENTOS PRINCIPALES

SOLUCIONES

| | 2014 (M€) | 2013 (M€) | Variación % | |
|------------------|--------------|--------------|-------------|--------------|
| | | | Reportado | Moneda local |
| Contratación | 2.029 | 1.988 | 2 | 6 |
| Ventas | 1.887 | 1.888 | (0) | 4 |
| Book-to-bill | 1,08 | 1,05 | 2 | |
| Cart./Ventas 12m | 1,38 | 1,34 | 3 | |

- Las ventas han registrado un crecimiento del +4% en moneda local (plano a nivel reportado), representando un 64% de las ventas totales. Todas las geografías registran un crecimiento positivo en moneda local (prácticamente plano en AMEA). España (+1%) se estabiliza y mejora su tendencia con respecto a años anteriores (-15% en 2013).
Por verticales, destaca el comportamiento de Servicios Financieros (con crecimiento de doble dígito), seguido por los verticales de Seguridad & Defensa, Administraciones Públicas, y Transporte & Tráfico (con crecimientos de dígito medio-bajo).
- La contratación ha sido un 8% superior a las ventas, registrando un crecimiento del +6% en moneda local (+2% reportado) apoyada por el crecimiento positivo de los mercados de Servicios Financieros, Transporte & Tráfico y Administraciones Públicas. Por geografías, destaca España (con un crecimiento de doble dígito y una contribución relevante del mercado de Transporte & Tráfico y Defensa), y AMEA.
- La cartera de pedidos asciende a 2.599 M€, lo que representa un crecimiento del +3% reportado. El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se sitúa en 1,38x, un +3% por encima del registrado en 2013 (1,34x).

SERVICIOS

| | 2014 (M€) | 2013 (M€) | Variación % | |
|------------------|--------------|--------------|-------------|--------------|
| | | | Reportado | Moneda local |
| Contratación | 984 | 1.041 | (5) | (0) |
| Ventas | 1.051 | 1.026 | 2 | 7 |
| Book-to-bill | 0,94 | 1,01 | (8) | |
| Cart./Ventas 12m | 0,83 | 0,94 | (12) | |

- Las ventas crecen un +7% en moneda local apoyados por la evolución positiva de la actividad en todas las geografías excepto en Europa & Norteamérica (con un peso relativo muy reducido). La concentración de la actividad internacional en Latam y el impacto de la depreciación de las divisas de esta zona frente al euro ha incidido en el crecimiento reportado del segmento (+2%).
- La contratación se ha mantenido plana en moneda local (-5% en términos reportados), afectada por la debilidad de Telecom & Media, y Energía & Industria.
- La cartera de pedidos baja hasta los 874 M€ y se sitúa en niveles de 0,83 veces las ventas del ejercicio por la ejecución de proyectos plurianuales contratados en años anteriores.

4. ANÁLISIS POR MERCADOS VERTICALES

| VENTAS POR MERCADOS | 2014 (M€) | 2013 (M€) | Variación % | |
|-----------------------|--------------|--------------|-------------|--------------|
| | | | Reportado | Moneda local |
| Energía & Industria | 473 | 479 | (1) | 3 |
| Servicios Financieros | 485 | 470 | 3 | 9 |
| Telecom & Media | 322 | 355 | (9) | 2 |
| AA.PP. & Sanidad | 529 | 503 | 5 | 7 |
| Transporte & Tráfico | 620 | 611 | 1 | 5 |
| Seguridad & Defensa | 509 | 495 | 3 | 3 |
| TOTAL | 2.938 | 2.914 | 1 | 5 |

Energía & Industria

- La actividad de Energía & Industria ha tenido un crecimiento del +3% en moneda local, registrando una caída del -1% en términos reportados.
- Se mantiene una posición sólida en los clientes del sector de Energía, tanto en el mercado nacional como internacional.
- Se ha consolidado la favorable evolución del segmento de soluciones propias en el ámbito de Industria & Consumo en España en Hoteles y Aerolíneas, y Energía (sistemas comerciales, eficiencia, etc.).
- Buen comportamiento de la actividad en Latam (crecimiento de doble dígito en moneda local), sobre todo en el segmento de soluciones propias para el mercado eléctrico y de petróleo.

Servicios Financieros

- Las ventas de Servicios Financieros han crecido un +9% en moneda local, un +3% en euros.
- La actividad en España evoluciona a buen ritmo (+7%), con tasas positivas de crecimiento tanto en el segmento de banca como en el de seguros.
- En España se han generado oportunidades de negocio (Consultoría, BPO y externalización de operaciones) en el sector bancario que podrían aumentar en el futuro cercano.
- Las ventas en Latam, donde la actividad sigue centrada en la rama de servicios, han registrado un crecimiento de doble dígito en moneda local.
- Destacan los proyectos relacionados con el core bancario y el core asegurador

Telecom & Media

- Las ventas de Telecom & Media han crecido un +2% en moneda local, equivalentes a un -9% reportado.
- El mayor peso relativo de las ventas en Latam (c.40%) impacta en mayor medida que en otros verticales en las cifras reportadas por la depreciación de las divisas frente al euro (especialmente en Venezuela y Brasil).
- La actividad en Latam y Europa está afectada por la evolución macro y por el reposicionamiento internacional de uno de nuestros principales clientes en el área respectivamente.

Administraciones Públicas & Sanidad

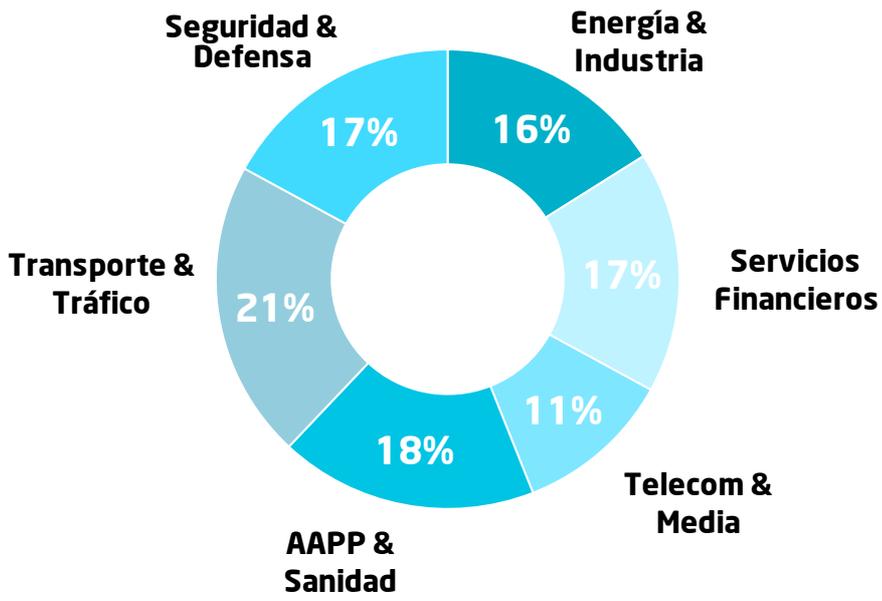
- La actividad de Administraciones Públicas & Sanidad ha registrado un crecimiento del +7% en moneda local, o +5% en términos reportados.
- La actividad en España, a pesar de la debilidad en el área de Sanidad, muestra un mayor dinamismo que en los últimos años registrando tasas de crecimiento positivas.
- Latinoamérica muestra también un buen comportamiento, con tasas de crecimiento próximas al doble dígito en moneda local.
- La actividad en AMEA se ha visto favorecida por el proyecto de apoyo a la operativa electoral en Iraq.
- Destacan las favorables perspectivas esperadas para 2015, con tasas de crecimiento de doble dígito de la contratación global.

Transporte & Tráfico

- Las ventas de Transporte & Tráfico han crecido un +5% en moneda local, creciendo un +1% en términos reportados.
- La actividad en España, a pesar de los proyectos ferroviarios adjudicados en el segundo semestre del año, sigue reflejando las restricciones presupuestarias que sufren los principales organismos estatales de gestión de infraestructuras, especialmente en el tráfico aéreo.
- Europa y Latam registran tasas de crecimiento relevantes en transporte terrestre y ferroviario, así como en marítimo.
- El comportamiento de AMEA está influido por la finalización durante el ejercicio de proyectos de gestión de tráfico aéreo en Omán e India.
- 2015 presenta unas muy buenas perspectivas gracias a la consecución de contratos significativos en Asia y Oriente Medio.

Seguridad & Defensa

- Las ventas de Seguridad & Defensa han crecido un +3% en moneda local, o un +3% en términos reportados.
- La actividad en España sigue cayendo (-5%), aunque a ritmos mucho menores que en años anteriores (con descensos de ventas superiores al 25% en 2013, por ejemplo), condicionada por retrasos en proyectos específicos en programas de tecnología del Ministerio de Defensa y que se espera tengan un impacto muy positivo en los próximos trimestres.
- Destaca el crecimiento superior al 30% en AMEA, área geográfica que ya representa más del 13% de las ventas del vertical, así como la evolución positiva en Europa & Norteamérica (aproximadamente el 60% de las ventas del vertical). En Amea se registra un elevado volumen de contratación durante el 2014.
- Este vertical acumula una importante cartera de pedidos que debería asegurar tasas de crecimiento relevantes a futuro.



5. ANÁLISIS POR GEOGRAFÍAS

| VENTAS | 2014 | | 2013 | | Variación % | |
|------------------------------|--------------|------------|--------------|------------|-------------|--------------|
| | M€ | % | M€ | % | Reportado | Moneda local |
| España | 1.147 | 39 | 1.125 | 39 | 2 | 2 |
| Latinoamérica | 804 | 27 | 831 | 29 | (3) | 10 |
| Europa y Norteamérica | 612 | 21 | 577 | 20 | 6 | 7 |
| Asia, Oriente Medio & África | 375 | 13 | 381 | 13 | (2) | (0) |
| TOTAL | 2.938 | 100 | 2.914 | 100 | 1 | 5 |

España

- El comportamiento de las ventas en el mercado español acumula ya dos trimestres consecutivos de crecimiento, registrando un crecimiento total del +2% en 2014 (plano sin la variación de perímetro en el último trimestre) mejorando significativamente respecto a ejercicios anteriores (-11% en 2013 y -18% en 2012).
- La recuperación se ha apoyado en el sector público, que muestra una recuperación relevante (+6%), frente a las caídas superiores al 20% anual de los últimos años.
- En el sector privado persiste tanto la debilidad de la demanda, con una evolución ligeramente negativa, como el sesgo hacia los servicios frente a las soluciones.
- La gradual recuperación de la actividad pública podría tener una fase de ralentización en los próximos trimestres motivada por el calendario electoral previsto en España para el año 2015.
- El ratio de contratación a ventas (0,90x) se ha situado en niveles similares al del ejercicio anterior (0,92x).
- Por mercados verticales, destaca el comportamiento positivo de las ventas de Servicios Financieros y Administraciones Públicas a lo largo del año 2014, así como el repunte en Transporte & Tráfico y Seguridad & Defensa en la última parte del año.

Latinoamérica

- El mercado latinoamericano (+10% en moneda local) se ha visto afectado por la depreciación de la mayoría de las divisas locales (con un peso específico relevante del peso argentino y el bolívar venezolano), lo que ha resultado en una caída del -3% medido en euros.
- A pesar del crecimiento cercano al 20% en moneda local en verticales como Transporte & Tráfico y Energía & Industria, el entorno macroeconómico y político en algunos países (sobre todo en Brasil) ha incidido negativamente en la evolución de la actividad.
- A pesar del desfavorable entorno macro (sobre todo en Brasil) las ventas han evolucionado de forma positiva en el cuarto trimestre (+12% en moneda local) especialmente en el ámbito de Transporte & Tráfico y Energía & industria.
- La contratación ha sido superior a las ventas (ratio de contratación a ventas de 1,2x, mejorando el registrado en 9M14 de 1,1x, y en línea con el del ejercicio anterior de 1,2x).
- Por países, destacan los crecimientos de doble dígito en moneda local obtenidos en México y Colombia.

Asia, Oriente Medio & África (AMEA)

- Las ventas en Asia, Oriente Medio & África (AMEA) se mantienen en niveles similares a los del año 2013 en moneda local (-2% reportado).
- Destaca la favorable evolución de los verticales de Seguridad & Defensa, Administraciones Públicas y Energía & Industria.
- Durante el año se ha finalizado la ejecución de algunos proyectos relevantes en la zona, afectando al crecimiento de la región durante el ejercicio.
- La contratación sigue presentando un comportamiento positivo (+10% en moneda local), y alcanzando un ratio de contratación a ventas superior al 1,3x (vs 1,2x en 2013).

Europa & Norteamérica

- La actividad de Europa & Norteamérica ha registrado un crecimiento del +7% en moneda local (+6% en términos reportados), reflejando en el segundo semestre una ralentización del ritmo de crecimiento en línea con las expectativas iniciales de la compañía.
- Los verticales de Seguridad & Defensa y Transporte & Tráfico concentran el grueso de la actividad en la zona.
- Destaca la positiva evolución de Alemania, Italia, Bélgica, Noruega y Turquía, así como algunos países de Europa del Este.

6. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS (NIIF)

CUENTA DE RESULTADOS

- Las ventas se han situado en 2.938 M€, aumentando un +5% en moneda local. En términos reportados (en euros) han crecido un 1%.
- El Margen de Contribución (14,3%) desciende -0,7 puntos porcentuales con respecto al año 2013.
 - El Margen de Contribución de Soluciones (16,0%) ha descendido -0,6 puntos porcentuales frente al del mismo periodo del año anterior, influido por el deterioro de la actividad en Latam y la inversión comercial a corto plazo que supone la expansión internacional (sobre todo en las regiones de AMEA).
 - El Margen de Contribución de Servicios ha sido del 11,2%, -0,7 puntos porcentuales inferior a las del año 2013, por la presión en precios en algunos verticales y geografías (principalmente en España y Latam).
- Las amortizaciones se sitúan en 64 M€ frente a los 52 M€ del 2013, por el efecto ya comunicado en las anteriores publicaciones de resultados de la aplicación y amortización correspondiente de subvenciones de proyectos de I+D. Excluyendo dicho impacto, las amortizaciones hubieran alcanzado unos niveles similares a las registradas en 2013.
- El Resultado Operativo recurrente (EBIT antes de efectos no-recurrentes) ha alcanzado 204 M€, nivel algo inferior al del mismo periodo en el año anterior (226 M€), y el margen operativo recurrente se sitúa en el 6,9%.
- Durante el último trimestre del año la compañía ha registrado una serie de partidas 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€ como se detalla más adelante. Tras estos efectos, el EBIT del ejercicio es de -42 M€.
- Los gastos financieros se sitúan en 54 M€ frente a los 64 M€ del 2013, al haber optimizado la compañía sus fuentes de financiación, y a otros gastos financieros que no suponen movimiento de caja.
- Los Resultados de empresas asociadas y otras variaciones en el valor razonable han sido de -0,2 M€ vs 12 M€ de 2013, concepto que incluía la desinversión de la participación de Indra del 12,77% en el Banco Inversis S.A. ("Inversis") y que supuso una plusvalía para Indra en el ejercicio anterior de aproximadamente 15 M€ antes de impuestos.
- La tasa impositiva efectiva se sitúa en el 29% una vez excluidos los efectos no-recurrentes (vs 20,4% en 2013), principalmente por el efecto de la no contabilización de créditos fiscales en Brasil.
- 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 no recurrentes totales brutos por 313 M€.

EFECTOS NO-RECURRENTES

- Durante el cuarto trimestre se han registrado una serie de efectos no-recurrentes, por importe bruto de 313 M€, por cambio de estimaciones como resultado de diversos factores y acontecimientos ocurridos en la última parte del año 2014 y principios de 2015. El resumen de los mismos es el siguiente:

| Concepto | (M€) |
|--|-------------|
| Provisiones, deterioros y sobrecostes de proyectos | -231 |
| Deterioro fondos de comercio | -21 |
| Deterioro activos intangibles | -19 |
| Deterioro crédito fiscal | -19 |
| Optimización recursos productivos | -17 |
| Otros | -6 |
| Total bruto | -313 |
| Reversión de provisiones | +48 |
| Total neto | -265 |

- Dichos efectos no recurrentes, por un total bruto de 313M€ resultan en un efecto neto de 265 M€ por la reversión de dos provisiones por un total de 48M€ (provisiones para riesgos de implantación proyectos por 24 M€ y contingencias laborales por 24 M€), que se prevé no serán necesarias.
- Estos efectos netos de 265M€ implican un impacto negativo neto de 246 M€ en el resultado operativo del ejercicio (con los 19 M€ restantes impactando directamente en impuestos).

Provisiones, deterioros y sobrecostes de proyectos

Corresponde a 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. El desglose por mercados es el siguiente:

| Vertical | (M€) |
|-----------------------|-------------|
| Energía & Industria | -26 |
| Servicios Financieros | -26 |
| Telecom & Media | -3 |
| AA.PP. & Sanidad | -50 |
| Transporte & Tráfico | -61 |
| Seguridad & Defensa | -65 |
| Total | -231 |

Deterioro de Fondos de Comercio

- En el curso de la revisión ordinaria de los planes de negocio utilizados para el análisis de los fondos de comercio de los distintos negocios de la compañía, se han considerado nuevas hipótesis sobre el negocio que recogen la situación macro y las nuevas condiciones de mercado de cara a realizar las estimaciones aplicables para el negocio de Brasil y de Indra Business Consulting
- El deterioro registrado ha sido por un total de -21 M€ con el siguiente desglose:
 - Brasil: -17 M€ (85 M€ tras deterioro)
 - Indra Business Consulting: -4 M€ (24 M€ tras deterioro)

Deterioro de Proyecto de Desarrollo

- Dentro de la revisión anual ordinaria de los planes de negocio asociados a los principales activos intangibles (gastos de desarrollo capitalizados), se han utilizado unas nuevas estimaciones respecto a la evolución comercial esperada de un desarrollo específico considerando como más probable un escenario más conservador.
- La utilización de este escenario conlleva dotar un deterioro de 19 M€.

Deterioro Crédito Fiscal

- Aunque las bases imponibles negativas no prescriben en Brasil (pero sólo es compensable hasta el 30% de la base imponible positiva de cada año), solo se han considerado como activo aquellas pérdidas que se consideran recuperables de acuerdo al plan de negocio actualizado (34 M€), registrándose por este motivo un deterioro de -19 M€.
- El desglose por naturaleza de los efectos no recurrentes con impacto en el EBIT es el siguiente:

| | (M €) |
|--|--------------|
| Existencias | -139 |
| Clientes | -65 |
| Activos intangibles | -19 |
| Fondos de comercio | -21 |
| Otros | -3 |
| Efectos no-recurrentes al EBIT | -246 |
| Reversión de provisiones | 48 |
| Total efectos brutos al EBIT | -294 |
| Deterioro crédito fiscal | -19 |
| Total Efectos brutos no-recurrentes | -313 |

La compañía estima que los efectos no-recurrentes mencionados reflejan el impacto actual tanto de las cambiantes condiciones de mercado vistas en 2014 como de la aplicación de hipótesis más ajustadas a la evolución esperada de los proyectos de la compañía en este momento.

BALANCE Y ESTADO DE FLUJOS DE TESORERÍA

- El capital circulante neto al final del año se ha situado en 106 días de ventas equivalentes (DoS), una vez excluido el efecto de los efectos no-recurrentes en el capital circulante neto.
- El nivel de inversiones inmateriales (netas de los cobros por subvenciones) ha sido de 42 M€, importe algo inferior al del mismo periodo del ejercicio anterior de 46 M€.
- Los desembolsos por inversiones materiales ascienden a 15 M€, nivel superior a los 10 M€ registrados en 2013.
- Las inversiones financieras suponen un desembolso de 13 M€ (neto de desinversiones y del efectivo incorporado por las actividades conjuntas).
- El cash flow libre generado durante el ejercicio se sitúa en 47 M€ vs 27 M€ en 2013 (ajustado por el impacto de la desinversión mencionada anteriormente).
- La Deuda Neta se sitúa en 663 M€ (nivel superior a los 622 M€ del 2013), lo que representa un nivel de apalancamiento de 2,5 veces el EBITDA recurrente de los últimos 12 meses.
- En 2014 el factoring sin recurso de facturas de clientes realizado asciende a 187 M€

Recursos Humanos

Al cierre del año 2014, la plantilla total está formada por 39.130 profesionales, nivel superior al de finales de 2013 (+2%), destacando el crecimiento de AMEA (+19%), reflejando el aumento de personal en Filipinas como resultado de la estrategia de desarrollo de un centro de producción offshore en el país, así como el crecimiento en las necesidades de recursos en el norte de África.

Destaca la reducción de la plantilla en Latinoamérica por la finalización de diversos proyectos intensivos en mano de obra, y que se enmarca dentro de la estrategia de crecimiento en proyectos de mayor valor añadido.

| Plantilla final | 2014 | % | 2013 | % | Variación (%) |
|------------------------------|---------------|------------|---------------|------------|----------------------|
| España | 21.461 | 55 | 20.702 | 54 | 4 |
| Latinoamérica | 14.388 | 37 | 14.893 | 39 | -3 |
| Europa y Norteamérica | 1.788 | 5 | 1.694 | 4 | 6 |
| Asia, Oriente Medio & África | 1.493 | 4 | 1.259 | 3 | 19 |
| TOTAL | 39.130 | 100 | 38.548 | 100 | 2 |

7. OTROS ACONTECIMIENTOS DEL TRIMESTRE

No hay otros acontecimientos del trimestre

8. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE

El día 29 de enero de 2015 se comunicó a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) que en sesión celebrada en esa misma fecha y previo informe de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo, el Consejo de Administración de la Sociedad adoptó por unanimidad los siguientes acuerdos:

- 1.- Nombrar consejero por el procedimiento de cooptación a D. Fernando Abril-Martorell Hernández.
- 2.- Aceptar la dimisión como Presidente y miembro del Consejo y Presidente de la Comisión de Estrategia de la Sociedad presentada por D. Javier Monzón de Cáceres a solicitud del Consejo de Administración tras la revocación de sus funciones ejecutivas.
- 3.- Nombrar al Sr. Abril-Martorell como Presidente del Consejo de Administración y de la Comisión de Estrategia, con el carácter de Consejero Ejecutivo.
- 4.- Designar a D. Javier Monzón Presidente de Honor de Indra.

ANEXO 1: CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

| | 2014 | 2013 | Variación | |
|---|----------------|----------------|----------------|--------------|
| | M€ | M€ | M€ | % |
| Ingresos ordinarios | 2.937,9 | 2.914,1 | 23,8 | 1 |
| Otros ingresos | 93,3 | 75,1 | 18,2 | 24 |
| Aprovisionamientos y otros gastos de explotación | (1.353,5) | (1.333,0) | (20,4) | 2 |
| Gastos de personal | (1.405,5) | (1.453,5) | 48,0 | (3) |
| Otros resultados | (4,1) | 75,5 | (79,6) | NA |
| Resultado Bruto de Explotación (EBITDA) recurrente | 268,2 | 278,1 | (9,9) | (4) |
| Amortizaciones | (64,2) | (51,9) | (12,3) | 24 |
| Resultado Operativo recurrente (EBIT a/ efec. no rec.) | 203,9 | 226,2 | (22,3) | (10) |
| Margen EBIT recurrente (a/ efec. no rec.) | 6,9% | 7,8% | (0,9) | -- |
| Efectos no recurrentes | (246,4) | (27,9) | (218,5) | 783 |
| Resultado Operativo (EBIT) | (42,5) | 198,3 | (240,8) | (121) |
| Margen EBIT | -1,4% | 6,8% | (8,3) | -- |
| Resultado Financiero | (54,3) | (64,0) | 9,7 | (15) |
| Resultados de empresas asociadas y otras participadas | (0,2) | 12,4 | (12,6) | NA |
| Resultado antes de impuestos | (97,0) | 146,7 | (243,7) | (166) |
| Impuesto sobre sociedades | 6,6 | (30,0) | 36,6 | (122) |
| Resultado del ejercicio | (90,4) | 116,7 | (207,1) | (177) |
| Resultado atribuible a socios externos | (1,5) | (0,9) | (0,6) | NA |
| Resultado neto | (91,9) | 115,8 | (207,7) | (179) |
| Resultado neto recurrente | 104,3 | 138,0 | (33,8) | (24) |

Cifras no auditadas

ANEXO 2: CUENTA DE RESULTADOS POR SEGMENTOS

1.- Soluciones

| | 2014 | 2013 | Variación | |
|--|--------------|--------------|-----------------|-----------|
| | M€ | M€ | M€ | % |
| Ventas netas | 1.887 | 1.888 | (1) | -0 |
| Margen de contribución | 303 | 314 | (12) | -4 |
| <i>Margen de contribución/ Ventas netas</i> | 16,0% | 16,6% | (0,6) pp | |
| Resultados de empresas asociadas | 0 | 1 | (0) | -- |
| Resultado del Segmento | 303 | 315 | (12) | -4 |

2.- Servicios

| | 2014 | 2013 | Variación | |
|--|--------------|--------------|-----------------|-----------|
| | M€ | M€ | M€ | % |
| Ventas netas | 1.051 | 1.026 | 25 | 2 |
| Margen de contribución | 118 | 123 | (5) | -4 |
| <i>Margen de contribución/ Ventas netas</i> | 11,2% | 11,9% | (0,7) pp | |
| Resultados de empresas asociadas | (4) | 0 | (4) | -- |
| Resultado del Segmento | 114 | 123 | (8) | -7 |

3.- Total consolidado

| | 2014 | 2013 | Variación | |
|--|--------------|--------------|-----------------|-------------|
| | M€ | M€ | M€ | % |
| Ingresos ordinarios | 2.938 | 2.914 | 24 | 1 |
| Margen de contribución | 421 | 437 | (16) | -4 |
| <i>Margen de Contribución/ Ingresos ordinarios</i> | 14,3% | 15,0% | (0,7) pp | |
| Otros gastos corporativos no distribuibles | (217) | (211) | (6) | 3 |
| Resultado Operativo recurrente (EBIT a/efec. no rec.) | 204 | 226 | (22) | -10 |
| Efectos no recurrentes | (246) | (28) | (219) | 783 |
| Resultado Operativo (EBIT) | (42) | 198 | (241) | -121 |

Cifras no auditadas

ANEXO 3: BALANCE CONSOLIDADO

| | 2014 M€ | 2013 M€ | Variación M€ |
|--|----------------|----------------|-----------------|
| Inmovilizado material | 127,3 | 144,1 | (16,8) |
| Otros activos intangibles | 289,8 | 285,9 | 3,9 |
| Participadas y otros inmovilizados financieros | 89,5 | 79,5 | 10,1 |
| Fondo de Comercio | 583,3 | 605,9 | (22,7) |
| Activos por impuestos diferidos | 116,0 | 87,1 | 28,9 |
| Activos no corrientes | 1.206,1 | 1.202,6 | 3,5 |
| Activos netos no corrientes mantenidos para la venta | 7,7 | 7,6 | 0,1 |
| Activo circulante operativo | 1.841,2 | 2.059,8 | (218,7) |
| Otros activos corrientes | 132,5 | 143,9 | (11,3) |
| Efectivo y equivalentes | 293,9 | 363,1 | (69,2) |
| Activos corrientes | 2.275,2 | 2.574,4 | (299,1) |
| TOTAL ACTIVO | 3.481,3 | 3.776,9 | (295,7) |
| Capital y Reservas | 942,5 | 1.125,2 | (182,7) |
| Acciones propias | (1,6) | (1,3) | (0,4) |
| Patrimonio atrib. Sdad. Dominante | 940,9 | 1.124,0 | (183,1) |
| Socios externos | 12,7 | 10,7 | 2,0 |
| PATRIMONIO NETO | 953,6 | 1.134,7 | (181,1) |
| Provisiones para riesgos y gastos | 40,4 | 99,3 | (58,9) |
| Deuda financiera a largo plazo | 825,7 | 789,9 | 35,9 |
| Otros pasivos financieros | 8,9 | 4,0 | 4,9 |
| Pasivos por impuestos diferidos | 1,8 | 16,1 | (14,3) |
| Otros pasivos no corrientes | 35,0 | 40,0 | (5,0) |
| Pasivos no corrientes | 911,9 | 949,3 | (37,4) |
| Deuda financiera a corto plazo | 130,9 | 195,7 | (64,8) |
| Pasivo Circulante Operativo | 1.193,0 | 1.191,4 | 1,6 |
| Otros pasivos corrientes | 292,0 | 305,8 | (13,8) |
| Pasivos corrientes | 1.615,8 | 1.692,9 | (77,1) |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO | 3.481,3 | 3.776,9 | (295,6) |
| Deuda neta | 662,7 | 622,5 | 40,3 |

Cifras no auditadas

ANEXO 4: FLUJOS DE TESORERÍA CONSOLIDADO

| | 2014 M€ | 2013 M€ | Variación M€ |
|---|----------------|---------------|-----------------|
| Resultado antes de impuestos | (97,0) | 146,7 | (243,7) |
| Ajustes: | | | |
| - Amortizaciones | 64,2 | 51,9 | 12,3 |
| - Subvenciones, provisiones y otros | 199,5 | (9,6) | 209,2 |
| - Resultados de empresas asociadas y otras participadas | 3,3 | (0,7) | 4,0 |
| - Resultados financieros | 49,5 | 60,3 | (10,8) |
| - Dividendos cobrados | 0,4 | 1,1 | (0,7) |
| Cash-flow operativo antes de variación de capital circulante | 220,0 | 249,7 | (29,7) |
| Clientes, neto | (45,0) | 35,0 | (80,0) |
| Existencias, neto | 46,7 | 0,7 | 46,0 |
| Proveedores, neto | 14,9 | (70,4) | 85,3 |
| Variación en el capital circulante | 16,7 | (34,6) | 51,3 |
| Otras variaciones operativas | (44,3) | (28,0) | (16,3) |
| Impuestos sobre sociedades pagados | (52,6) | (34,9) | (17,7) |
| Cash-Flow generado por las operaciones | 139,8 | 152,2 | (12,4) |
| Material, neto | (14,9) | (9,9) | (5,0) |
| Inmaterial, neto | (41,8) | (46,3) | 4,5 |
| Financiero, neto | (12,9) | (14,1) | 1,2 |
| Intereses cobrados | 4,9 | 4,4 | 0,5 |
| Cash Flow generado / (aplicado) en inversión | (64,7) | (65,9) | 1,2 |
| Variación de acciones propias | (6,9) | (2,5) | (4,4) |
| Dividendos de las Sociedades a Socios externos | (0,2) | (0,2) | (0,0) |
| Dividendos de la Sociedad Dominante | (55,6) | (55,8) | 0,2 |
| Variaciones de inversiones financieras a corto plazo | 2,2 | (1,5) | 3,7 |
| Aumentos (devoluciones) subvenciones | 5,3 | 3,4 | 2,0 |
| Aumentos (disminuciones) deuda financiera | (44,3) | 319,2 | (363,5) |
| Intereses pagados | (46,2) | (51,6) | 5,4 |
| Cash-Flow generado / (aplicado) en financiación | (145,7) | 210,9 | (356,7) |
| VARIACIÓN NETA DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES | (70,6) | 297,2 | (367,8) |
| Saldo inicial de efectivo y equivalentes | 363,1 | 69,8 | 293,2 |
| Variación de la tasa de cambio | 1,4 | (4,0) | 5,4 |
| Variación neta de efectivo y equivalentes | (70,6) | 297,2 | (367,8) |
| Saldo final de efectivo y equivalentes | 293,8 | 363,1 | (69,2) |
| Endeudamiento financiero a corto y largo plazo | (956,6) | (985,5) | 28,9 |
| Deuda neta | 662,7 | 622,5 | 40,3 |
| Flujo de caja libre ⁽¹⁾ | 47,1 | 52,1 | -5,0 |

⁽¹⁾ 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

Javier Marín, CFA
Tfno: 91.480.98.04
jamarin@indra.es

Manuel Lorente
Tfno: 91.480.98.74
mlorente@indra.es

Rubén Gómez
Tfno: 91.480.98.00
rgomez@indra.es

Enrique Millán
Tfno: 91.480.57.66
emillan@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
www.indracompany.es