

RESULTADOS

1S15

MADRID, 30 DE JULIO 2015

www.indracompany.com



indra

Índice

1. Resumen	3
2. Principales magnitudes	5
3. Análisis de los Estados Financieros Consolidados (NIIF)	6
4. Análisis por Segmentos Principales	11
5. Análisis por Mercados Verticales	12
6. Análisis por Geografías	15
7. Otros Acontecimientos del Trimestre	17
8. Hechos posteriores al Cierre del Trimestre	18
ANEXO 1: Cuenta de Resultados Consolidada	19
ANEXO 2: Cuenta de Resultados por Segmentos	20
ANEXO 3: Balance Consolidado	21
ANEXO 4: Flujos de Tesorería Consolidado	22

1. RESUMEN

PRINCIPALES HITOS

- Las ventas se reducen un -5% en moneda local en el semestre por la estacionalidad de los procesos electorales. Eliminando este impacto, las ventas habrían crecido un +2% con respecto al año anterior. Las ventas en España crecen un +7% (cuarto trimestre consecutivo de crecimiento, +8% en el 2T15)
- El margen EBIT recurrente cae 9,5 pp. hasta el -1,8% (vs 7,7% 1S14) principalmente por los sobrecostes en proyectos específicos en Brasil y Lituania, la estacionalidad de los procesos electorales, los mayores costes y la menor contribución del vertical de Transporte y Tráfico y del proyecto Eurofighter en Defensa.
- Durante el segundo trimestre se registran una serie de efectos no recurrentes por importe de 422 M€, que implican un impacto negativo de 390 M€ en el resultado operativo. De este importe total, sólo tendrían impacto en caja 89 millones de euros, de los cuales 35 millones de euros impactarían antes del 31 de diciembre de 2015, quedando el resto distribuidos en los próximos ocho ejercicios.
- La generación de caja se sitúa en -164,1 M€ frente a -3,2 M€ del 1S14 como consecuencia de la peor evolución operativa.

RESULTADOS PRIMER SEMESTRE 2015

Fuerte impacto por los efectos no recurrentes, estacionalidad y los mayores costes de ciertos proyectos (Brasil y Lituania) en la evolución del primer semestre de 2015

- La evolución de los resultados muestra el impacto de los efectos no recurrentes, la estacionalidad del negocio de procesos electorales y las pérdidas en proyectos específicos en Brasil (Servicios Financieros y AAPP) y Lituania (tráfico ferroviario), así como la peor evolución del vertical de Transporte y Tráfico y del proyecto Eurofighter en Defensa.

Crecimiento subyacente del +2% de las ventas, una vez eliminado el efecto de la estacionalidad, con aceleración del crecimiento en España y mejora en la contratación respecto al trimestre anterior

- Caída interanual de las ventas de un -5% en moneda local por la estacionalidad de los procesos electorales.
- Las ventas de España crecen un +7%, aceleran su crecimiento respecto al primer trimestre (+5%) y ya registran cuatro trimestres consecutivos de crecimiento
- Las ventas en Latam se mantienen en niveles similares a los del primer semestre 2014
- Las ventas en AMEA descienden un -39% por el efecto estacional del negocio de elecciones, mejorando con respecto a la evolución del primer trimestre (-46%)
- La contratación cae un -5% interanual en el 1S15 (-12% en el 1T15) por Latam y AMEA y debido a la política comercial más selectiva de la Compañía. Destaca la mejora en contratación en Seguridad y Defensa (+48,5%).
- El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses mejora hasta 1,27x (vs 1,23x 1S14) debido a las Soluciones.

Deterioro del margen operativo recurrente respecto al año pasado por estacionalidad, pérdidas en ciertos proyectos específicos en Brasil y Lituania, mayores costes operativos y menor contribución de Tráfico y Transporte

- El margen EBIT recurrente cae 9,5 pp. hasta el -1,8% (vs 7,7% 1S14), 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 5 pp. respecto al año pasado.
- Los mayores costes operativos, la menor contribución de Transporte y Tráfico y del proyecto Eurofighter en Defensa, entre otros, suponen los 4,5 pp restantes.

Efectos no recurrentes

- Durante el segundo trimestre se han registrado una serie de efectos no recurrentes, por importe de 422 M€, por cambio de estimaciones resultado de diversos factores y acontecimientos ocurridos en la primera mitad de 2015:

Concepto	(M€)
Provisiones, deterioros y sobrecostes de proyectos	-266
Deterioro fondos de comercio	-101
Deterioro activos intangibles	-7
Deterioro crédito fiscal	-32
Optimización recursos	-17
Total	-422

- Estos efectos de 422 M€ implican un impacto negativo de 390 M€ en el resultado operativo del ejercicio (con los 32 M€ restantes impactando directamente en impuestos).

Generación de caja fuertemente impactada por la evolución operativa.

- El capital circulante neto se ha situado en 64 días de ventas equivalentes (DoS) tras los efectos no recurrentes.
- El FCL se sitúa en -164,1 M€ frente a -3,2 M€ del 1S14 como consecuencia de la peor evolución operativa.

La deuda neta asciende a 825M€ desde los 663 M€ en FY14.

- Más de la mitad del incremento de la deuda corresponde a compañías en España.
- El coste medio de la financiación se sitúa en el 4,4%, mejorando en 0,5 pp respecto al mismo periodo del año anterior.

2. PRINCIPALES MAGNITUDES

	1S15 (M€)	1S14 (M€)	Variación (%) Reportado / Mon. Local
Contratación	1.583	1.647	(4) / (5)
Ventas	1.409	1.476	(5) / (5)
Cartera de pedidos	3.652	3.560	3
Resultado Operativo (EBIT) recurrente ⁽¹⁾	-25	113	(122)
Margen EBIT recurrente ⁽¹⁾	(1,8%)	7,7%	(9,5) pp
Costes no recurrentes	(390)	(12)	3.212
Resultado Operativo (EBIT)	(415)	101	(510)
Margen EBIT	(29,5%)	6,9%	(36,3) pp
Resultado Neto	(436)	60	(823)
Deuda neta	825	652	26
Flujo de Caja Libre	(164)	(3)	--

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	1S15 (€)	1S14 (€)	Variación (%)
BPA básico	(2,658)	0,367	(824)
BPA diluido	(2,387)	0,347	(789)

⁽¹⁾ 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 274.812 equivalente al 0,17% del total de las acciones de la compañía.

	1S15	1S14
Nº total de acciones	164.132.539	164.132.539
Autocartera ponderada	229.468	97.080
Total Acciones consideradas	163.903.071	164.035.459
Total Acciones diluidas consideradas	181.397.823	181.530.211

3. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS (NIIF)

CUENTA DE RESULTADOS

- Las ventas alcanzan los 1.409 M€ en el primer semestre de 2015, cayendo un -5% en moneda local y en términos reportados, negativamente afectadas por la estacionalidad del negocio de Elecciones, con fuerte impacto en la primera mitad del año, y que se espera que vaya mitigándose durante el resto del ejercicio. Excluyendo el impacto del negocio de Elecciones en 1S14 (básicamente en AMEA y Latam), las ventas habrían crecido un +2%. Las ventas en el 2T15 han caído un -6% con respecto al 2T14, afectadas tanto por dicha estacionalidad, como por la política comercial más selectiva de la Compañía.
- Los Otros Ingresos se sitúan en 47,7 M€ frente a los 46,3 M€ del 1S14, creciendo un +3% como consecuencia de la aplicación de subvenciones de proyectos de I+D finalizados.
- El OPEX (gastos operativos) se sitúa en 1.437 M€, lo que representa un aumento del +5% con respecto al 1S14 (1.374 M€), debido al incremento de los Aprovisionamientos y otros gastos de explotación (+5%) y a los Gastos de Personal, que se incrementan un +5% en línea con el incremento de plantilla global (+5%). El aumento de OPEX se debe principalmente a los sobrecostes asumidos en los mercados verticales de Servicios Financieros, Administraciones Públicas y Sanidad, y Transporte y Tráfico.
- El Margen de Contribución del 1S15 (6,6%) desciende -8,4 puntos porcentuales con respecto al primer semestre del año 2014.
 - El Margen de Contribución de Soluciones (7,2%) ha descendido -9,6 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 los sobrecostes de ciertos contratos en SSFF y AAPP), el menor componente del negocio de Elecciones, los problemas puntuales en Lituania y la menor contribución de las soluciones propias de los verticales de Transporte y Tráfico, y en Defensa por el proyecto Eurofighter.
 - El Margen de Contribución de Servicios ha sido del 5,6%, -6,0 puntos porcentuales inferior a la del 1S14, principalmente debido a la presión en precios en determinados verticales y geografías (sobre todo en España y Latam).
- Las amortizaciones se sitúan en 45 M€ frente a los 35 M€ del 1S14 (+27%), 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 1S14.
- El Resultado Operativo recurrente (EBIT antes de costes no-recurrentes) se sitúa en -25 M€ frente a los 113 M€ en 1S14, con un margen operativo recurrente de -1,8% (vs 7,7% en 1S14). En este descenso de 9,5 puntos porcentuales en la rentabilidad han influido, entre otros, los siguientes aspectos, que ya impactaban en el primer trimestre:
 - Estacionalidad del negocio de Procesos Electorales, con una contribución significativa a la rentabilidad en el primer semestre 2014 (especialmente en AMEA y Latam). Este impacto se irá atenuando durante la segunda mitad del ejercicio ya que no hubo negocio electoral en 2S14, y sí se espera contribución para la 2S15 (España y Latam)
 - Sobrecostes en Brasil, básicamente en los verticales de Servicios Financieros y Administraciones Públicas, en los proyectos de ciertas implantaciones de soluciones de terceros en el mercado de los Servicios Financieros y en la gestión de proyectos de implantación de ERP. Como consecuencia de la revisión realizada,

los sobrecostos futuros en que van a incurrir estos proyectos a partir del 30 de Junio han sido provisionados en este cierre, por lo que se espera que no aporten más pérdidas desde ahora hasta su finalización

- Sobrecostos incurridos en el proyecto específico de gestión de tráfico ferroviario en Lituania, ya mencionado en el trimestre anterior, donde la modificación en las condiciones iniciales del contrato han producido un descenso acusado en las rentabilidades asociadas al proyecto. Los sobrecostos a incurrir en los próximos meses en este proyecto (que termina en septiembre 2015) también han sido provisionados en este cierre.
- Incremento de Costes Operativos y de Estructura, y peor contribución del Transporte y Tráfico, y de Defensa y Seguridad (menor contribución del proyecto Eurofighter).
- Los gastos financieros permanecen prácticamente estables (27,2M€ vs 26,9 M€ 1S14) a pesar del incremento de la deuda, debido principalmente a la reducción conseguida en el coste medio de la financiación de 0,5 pp, hasta el 4,4%.
- Los Resultados de empresas asociadas y otras participadas han sido de -3,6 M€ vs +3.9 M€ en 1S14. 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 -9,4M€ (ingreso) vs 17,4M€ (gasto) como consecuencia del ingreso fiscal que se produce en España por las pérdidas del semestre y por las deducciones de I+D, que es parcialmente compensado por la dotación de provisión correspondiente al efecto no recurrente de -32 M€ por deterioro del crédito fiscal de Brasil.
- El Resultado Neto se sitúa en -436 M€, principalmente debido a los efectos no recurrentes.

EFFECTOS NO-RECURRENTES

- Durante el segundo trimestre se han registrado una serie de efectos no-recurrentes, por importe de 422 M€, por cambio de estimaciones resultado de diversos factores y acontecimientos ocurridos en el primer semestre de 2015. El resumen de los mismos es el siguiente:

Concepto	(M€)
Provisiones, deterioros y sobrecostos de proyectos	-266
Deterioro fondos de comercio	-101
Deterioro activos intangibles	-7
Deterioro crédito fiscal	-32
Optimización recursos	-17
Total	-422

- Estos efectos de 422 M€ implican un impacto negativo de 390 M€ en el resultado operativo del ejercicio (con los 32 M€ restantes impactando directamente en impuestos).

Provisiones, deterioros y sobrecostos de proyectos

- De acuerdo con el procedimiento establecido, los responsables de los proyectos de Indra realizan estimaciones para verificar periódicamente la evolución del cumplimiento de las principales hipótesis técnicas y económicas de los proyectos de su cartera. Dentro de ese análisis se presta especial atención a aquellos proyectos con una mayor probabilidad de desviación sobre el plan y por tanto de

tener un impacto financiero negativo. Dicho proceso es supervisado por la dirección de Indra de acuerdo con las responsabilidades establecidas en el nuevo modelo de organización.

- Teniendo en cuenta el umbral de tolerancia al riesgo que la Compañía considera que debe asumir en el análisis de las estimaciones, ha supervisado los proyectos al cierre del mes de junio y se han puesto de manifiesto una serie de nuevos acontecimientos que implican cambios en las previsiones y expectativas sobre algunos proyectos, al existir dudas en la recuperabilidad de trabajos realizados, costes que exceden el importe de los ingresos previstos en el contrato e indemnizaciones por incumplimiento.
- Lo anteriormente descrito conlleva la necesidad de registrar un resultado negativo por un importe de 266 millones de euros. El desglose por mercados es el siguiente:

Vertical	(M€)
Energía & Industria	-12
Servicios Financieros	-116
Telecom & Media	-7
AA.PP. & Sanidad	-74
Transporte & Tráfico	-37
Seguridad & Defensa	-20
Total	-266

Deterioro de Fondos de Comercio

- Como consecuencia de las nuevas estimaciones en dichos proyectos, de la actualización de las hipótesis de negocio y macroeconómicas, y del plan estratégico 2014 - 2018, en la revisión del valor recuperable del fondo de comercio asociado a las unidades generadoras de efectivo de Brasil, Grupo Consultoría y Portugal, la Compañía ha decidido proceder a la corrección de su valor por un importe de -101 millones de euros con el siguiente desglose:
 - Brasil: -82,6 M€ (0 M€ tras deterioro)
 - Grupo Consultoría: -9,1 M€ (23,5 M€ tras deterioro)
 - Portugal: -8,8 M€ (3,0 M€ tras deterioro)

Deterioro de activos intangibles

- Dentro de la revisión de los planes de negocio asociados a los principales activos intangibles, se ha registrado un deterioro de 7,4 M€ correspondiente a la totalidad del inmovilizado intangible registrado como consecuencia de la adquisición de la Sociedad Politec Tecnologia da Informaçao, S.A.

Deterioro Crédito Fiscal

- Adicionalmente, y con motivo de lo señalado en los puntos anteriores, se ha cancelado la totalidad del crédito fiscal que se tenía activado en Brasil, registrándose por este motivo un deterioro de -32 M€.

El desglose por naturaleza de los efectos no recurrentes con impacto en el EBIT es el siguiente:

	(M €)
Existencias	-89
Clientes	-78
Provisión onerosos	-98
Fondos de comercio	-101
Activos intangibles	-7
Optimización recursos	-17
Efectos no-recurrentes al EBIT	-390
Deterioro crédito fiscal	-32
Total Efectos no-recurrentes	-422

La compañía estima que los efectos no-recurrentes mencionados reflejan el impacto actual tanto de las cambiantes condiciones de mercado vistas en el primer semestre de 2015 como de la aplicación de hipótesis más ajustadas a la evolución esperada de los proyectos de la compañía en este momento.

Del importe total, sólo tendrían impacto en caja 89 millones de euros, de los cuales 35 millones de euros impactarían antes del 31 de diciembre de 2015, quedando el resto distribuidos en los próximos ocho ejercicios

BALANCE Y ESTADO DE FLUJOS DE TESORERÍA

- El Cash Flow Libre generado en el primer semestre se sitúa en -164 M€ vs -3 M€ en 1S14 como consecuencia principalmente de la peor evolución operativa. La partida de "Subvenciones, provisiones y otros" recoge el impacto de los efectos no recurrentes antes mencionados.
- El Cash Flow Operativo se sitúa en -16 M€, frente a 119 M€ en 1S14 como consecuencia del deterioro del resultado operativo antes de dichos efectos no recurrentes.
- El Circulante Operativo Neto ha ascendido a 505 M€, lo que representa 64 días de ventas de los últimos 12 meses, recogiendo la mejora producida por los efectos no recurrentes. Excluyendo dichos efectos, el Circulante se habría situado en 90 días, lo que supondría un empeoramiento de 4 días con respecto a la cifra del primer trimestre (en línea con ejercicios anteriores), y tal y como se anunció en los resultados 1T15, donde se esperaba que en el segundo y tercer trimestre el circulante neto en días equivalentes de ventas fuera algo superior y que volviera a reducirse durante el cuarto.
- El Impuesto de Sociedades pagado asciende a 19 M€, frente a los 26 M€ registrados en el 1S14 principalmente debido a los menores pagos realizados a cuenta del impuesto de este ejercicio como consecuencia de los menores resultados obtenidos.
- El nivel de inversiones inmateriales (netas de los cobros por subvenciones) ha sido de 12,8 M€, frente a 19,6 M€ del mismo periodo del ejercicio anterior, mientras que los desembolsos por inversiones materiales ascienden a 5,6 M€, nivel inferior a los 8,8 M€ registrados en el 1S14.
- Las inversiones financieras suponen un desembolso de 0,6 M€.
- La Deuda Neta se sitúa en 825 M€ (nivel superior a los 663 M€ del cierre 2014), lo que representa un nivel de apalancamiento de 5,9 veces el EBITDA recurrente de los últimos

12 meses. El coste medio de la deuda se sitúa en el 4,4% y mejora en 0,5 pp respecto al mismo periodo del año anterior. Más de la mitad del incremento de la deuda corresponde a compañías en España.

- El factoring sin recurso de facturas de clientes realizado a lo largo del semestre asciende a 176 M€ y disminuye en 11 M€ frente a los 187 M€ a cierre de 2014.

RECURSOS HUMANOS

Al cierre del primer semestre de 2015, la plantilla total está formada por 38.995 profesionales, lo que supone un crecimiento del 5% con respecto al año anterior, destacando el crecimiento de España (+5%) y AMEA (+16%). España crece por el inicio de algunos proyectos de servicios intensivos en recursos. El crecimiento de AMEA se explica por el aumento de personal en Filipinas, como resultado del desarrollo del centro de producción offshore en el país, y en el norte de África, por mayores necesidades de recursos.

Plantilla final	1S15	%	1S14	%	Variación (%)
España	21.893	56	20.827	56	5
Latinoamérica	13.723	35	13.296	36	3
Europa y Norteamérica	1.814	5	1.809	5	0
Asia, Oriente Medio & África	1.565	3	1.347	4	16
TOTAL	38.995	100	37.279	100	5

4. ANÁLISIS POR SEGMENTOS PRINCIPALES

SOLUCIONES

Soluciones	1S15 (M€)	1S14 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda local
Contratación	1.015	1.026	(1)	(2)
Ventas	872	953	(9)	(9)
Book-to-bill	1,16	1,08	8	
Cart./Ventas 12m	1,53	1,31	16	

- Las ventas han registrado una caída del -9% en moneda local y en términos reportados, representando un 62% de las ventas totales (vs 65% en 1S14).

La evolución ha estado condicionada por el peso del negocio de Elecciones en el 1S14. Excluyendo dicho impacto, las ventas habrían crecido un +1%.

Por geografías destaca la evolución positiva de España (+21%), con el resto de geografías registrando caídas de doble dígito. AMEA se hubiera mantenido prácticamente plano excluyendo las elecciones de Iraq.

- La contratación ha sido un 16% superior a las ventas y registra una caída del -2% respecto mismo periodo del año anterior (+5% excluyendo las elecciones de Iraq). Por geografías, destaca España con una contribución relevante de los mercados de Transporte & Tráfico y de Seguridad & Defensa y Europa & Norteamérica, impulsado principalmente por el mercado de Seguridad & Defensa.
- La cartera de pedidos asciende a 2.757 M€, lo que representa un crecimiento del +9% reportado. El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se sitúa en 1,53x, un +16% por encima del registrado en 1S14 (1,31x).

SERVICIOS

Servicios	1S15 (M€)	1S14 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda local
Contratación	568	621	(8)	(9)
Ventas	537	522	3	3
Book-to-bill	1,06	1,19	(11)	
Cart./Ventas 12m	0,84	1,06	(21)	

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

El crecimiento de Latinoamérica de doble dígito (apoyado el mercado de Servicios Financieros) compensa la caída en España, que continúa afectada por la debilidad del mercado de Telecom & Media.

- La contratación ha descendido un -9% en moneda local (-8% en términos reportados), al poner la compañía un mayor foco en servicios de mayor valor añadido. Por verticales, destaca la caída de Telecom & Media (-27%), y Energía & Industria (-23%).
- La cartera de pedidos baja hasta los 895 M€ y se sitúa en niveles de 0,84 veces las ventas del ejercicio por la ejecución de proyectos plurianuales contratados en años anteriores.

5. ANÁLISIS POR MERCADOS VERTICALES

Ventas por Mercados	1S15 (M€)	1S14 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda local
Energía & Industria	234	229	2	0
Servicios Financieros	269	255	5	6
Telecom & Media	144	160	(10)	(10)
AA.PP. & Sanidad	231	291	(21)	(21)
Transporte & Tráfico	296	292	1	(0)
Seguridad & Defensa	235	248	(5)	(6)
TOTAL	1.409	1.476	(5)	(5)

Energía & Industria

- Las ventas de Energía & Industria han estado planas en moneda local, subiendo un +2% en términos reportados.
- Buena evolución del área de Energía (+3%), especialmente en el negocio de Electricidad y Agua, apoyada en la favorable evolución del segmento de soluciones propias en AMEA tanto en el ámbito de la generación como de la gestión comercial.
- Peor comportamiento relativo en el segmento de Industria y Consumo (+1%) como consecuencia del descenso de los niveles de actividad en el negocio de Ingeniería y Consultoría.
- Buen comportamiento de la actividad internacional (+8%), mientras que en España se moderan las importantes caídas de trimestres anteriores, estando ya las ventas planas en el segundo trimestre estanco, lo que permite anticipar una recuperación de los niveles de actividad en los próximos trimestres.

Servicios Financieros

- La actividad de Servicios Financieros ha registrado un crecimiento de +6% en moneda local (o +5% en términos reportados).
- Se sigue acelerando el ritmo de la recuperación del segmento de Banca en España (+7% en 1S15 vs +2% en 1T15), como consecuencia del incremento de oportunidades de negocio surgidas entre las principales entidades financieras españolas tanto en su búsqueda de reposicionamiento (Consultoría +c.60%) como de la mejora de eficiencia (básicamente BPOs y outsourcing).
- Como ya se hacía referencia en comunicaciones anteriores, el foco de la gestión en Brasil (+13%) sigue centrado en la adecuada ejecución de los contratos problemáticos de implantación y BPO de soluciones de terceros.
- En el segmento de Seguros, y a pesar de su peor comportamiento relativo frente al segmento de Banca, destacar la evolución de la actividad en Latam (+64%) como consecuencia de la implantación de la solución iONE en un cliente relevante en la zona.

Telecom & Media

- Las ventas de Telecom & Media han caído un -10% en moneda local (o -10% reportado), mejorando su comportamiento con respecto al primer trimestre (-14%).
- El foco de los operadores del sector continúa centrado en las medidas de eficiencia y control de costes, principalmente en lo referente a los sistemas de apoyo a las empresas (BSS), con lo que se mantienen las exigentes dinámicas en precio que hemos visto en trimestres anteriores.
- Por ello no se espera una recuperación de los ingresos de este vertical para el ejercicio 2015 desde los niveles actuales.

Administraciones Públicas & Sanidad

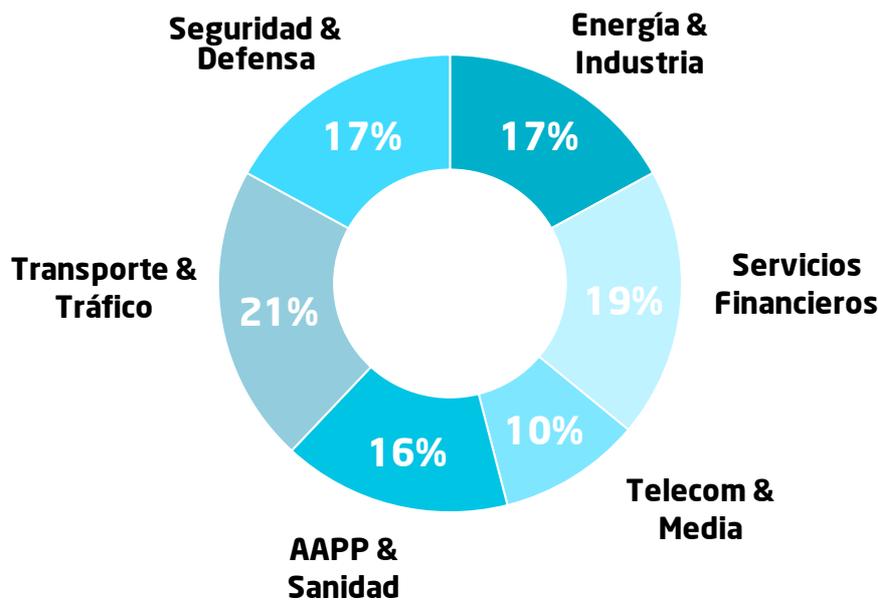
- La actividad de Administraciones Públicas & Sanidad ha registrado una caída del -21% en moneda local y en términos reportados. Aunque las ventas en el segundo trimestre han seguido estando negativamente afectadas por el importante peso del negocio de elecciones el año pasado (especialmente en AMEA y Latam), su comportamiento relativo ha mejorado con respecto al primer trimestre como consecuencia de la celebración de las elecciones regionales y municipales de España en mayo.
- Excluyendo el impacto del negocio de elecciones, las ventas en el primer semestre hubieran crecido a tasas relevantes (+16%), destacando la favorable evolución en España (principalmente en Educación y Smart Cities).
- El área de Sanidad ha registrado una caída en ventas del -9%, principalmente en el negocio internacional.
- 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, mientras que en el año 2015 se concentrará en el segundo semestre (básicamente, España y Latam).

Transporte & Tráfico

- Las ventas de Transporte & Tráfico han estado planas en moneda local, creciendo un +1% en términos reportados.
- La evolución en el segundo trimestre (-11%) ha estado condicionada por la evolución de la actividad en Latam y el retraso en la ejecución de ciertos proyectos en Europa.
- El área de soluciones propias registra tasas de crecimiento positivas (+5%), destacando el segmento Terrestre & Ferroviaria, y el Vial & Puertos. En el negocio de ATM, y a pesar de la recuperación de la actividad en España (+35%), los niveles de actividad en el primer semestre han estado condicionados por retrasos en la ejecución de ciertos proyectos específicos en que se espera compensar en la segunda parte del año. Sin embargo, la favorable evolución del ámbito de las soluciones propias ha estado compensado por el descenso de actividad en el área de Ingeniería.
- La actividad en España sigue evolucionando de forma muy positiva (+24%) como consecuencia de los proyectos ferroviarios adjudicados en el segundo semestre del año pasado y el negocio de infraestructuras de ticketing. No está previsto que se mantengan los actuales ritmos de crecimiento en la segunda parte del año.
- La evolución de este vertical en el segundo trimestre ha seguido negativamente afectada en rentabilidad por el proyecto de Lituania, el cual se encuentra ya totalmente provisionado.

Seguridad & Defensa

- Las ventas de Seguridad & Defensa han caído un -6% en moneda local, y -5% en términos reportados.
- La actividad en España continúa su fase de recuperación (+21%) apoyada en proyectos específicos en el marco de un nuevo ciclo inversor por parte del Ministerio de Defensa. Se espera que esta tendencia se vaya consolidando en la segunda parte del año (principalmente en Simulación).
- En línea con lo esperado, Europa presenta tasas de crecimiento negativas como consecuencia del menor peso específico del programa Eurofighter.
- Las favorables perspectivas sobre nuevos proyectos, así como la importante cartera de pedidos y la favorable evolución de la contratación (+49%, especialmente en España & Europa), permite anticipar una importante recuperación en la segunda parte del año, previendo un crecimiento positivo para el cierre del año 2015, apoyada en el área de Simulación, Radares y Defensa Electrónica.



6. ANÁLISIS POR GEOGRAFÍAS

Ventas por Geografías	1S15		1S14		Variación %	
	M€	%	M€	%	Reportado	Moneda local
España	614	44	575	39	7	7
Latinoamérica	385	27	384	26	0	(0)
Europa & Norteamérica	277	20	308	21	(10)	(11)
Asia, Oriente Medio & África	133	9	209	14	(36)	(39)
TOTAL	1.409	100	1.476	100	(5)	(5)

España

- Las ventas en España siguen consolidando su recuperación (+7%), acelerando su crecimiento en el según trimestre (+8%), y acumulando ya cuatro trimestres consecutivos de comportamiento positivo.
- La recuperación sigue apoyada en el primer semestre en el sector público (+27%), ralentizándose respecto al crecimiento del 1T15 (+32%) y en el segmento de Soluciones (+21%), aunque todavía con niveles exigentes de rentabilidad.
- El sector privado continúa presentando un peor comportamiento que el público, especialmente Telecom & Media. Sin embargo, la aceleración del crecimiento de las ventas en Servicios Financieros y la mejora de los niveles de Energía e Industria permite anticipar una mejoría en la segunda parte del año.
- La contratación en el mercado español sigue evolucionando de forma positiva (+5%), acelerándose con respecto al primer trimestre (+14% en 2T15), con todos los verticales mostrando ya en el segundo trimestre tasas positivas de crecimiento excepto Energía & Industria.
- Por mercados verticales, destaca el comportamiento positivo de las ventas de Administraciones Públicas, Transporte & Tráfico, y Seguridad & Defensa.
- 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.

Latinoamérica

- El mercado latinoamericano ha registrado un comportamiento similar al del año anterior tanto en moneda local como 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% en moneda local), aunque condicionadas por la ejecución de ciertos proyectos puntuales en el vertical de Servicios Financieros y Administraciones Públicas donde se han incurrido en importantes sobrecostes. Otras áreas, como México y Argentina están registrando tasas de crecimiento negativas como consecuencia de la exigente comparativa con el respecto al primer semestre 2014 (especialmente en los verticales de AAPP y Transporte & Tráfico)
- Por verticales en el área, Seguridad y Defensa, Servicios Financieros, Energía e Industria, y Telecom y Media registran tasas de crecimiento positivas.

Asia, Oriente Medio & África (AMEA)

- Las ventas en Asia, Oriente Medio & África (AMEA) han registrado una caída del -39% en moneda local (-36% reportado) como consecuencia principalmente de los elevados niveles asociados al proyecto de apoyo a la operativa electoral en lo que se refiere al censo y apoyo a las mesas de votación en Iraq (finalizado en 2T14).
- Excluyendo dicho impacto, las ventas habrían crecido un +2% con respecto al 1S14.
- Destaca la favorable evolución de los verticales de Energía & Industria (+48%), Transporte & Tráfico (+12%), y Servicios Financieros (+5%).
- La contratación ha sido muy superior a las ventas (ratio de contratación a ventas de 1,5x), especialmente en el segmento de Transporte & Tráfico.

Europa & Norteamérica

- La actividad de Europa & Norteamérica ha registrado una caída del -11% en moneda local (o de un -10% en términos reportados).
- Los verticales de Seguridad & Defensa y Transporte & Tráfico concentran el grueso de la actividad en la zona (c.75%).
- Sin embargo, la actividad en el vertical de Seguridad y Defensa se ha visto condicionada por el descenso de la actividad del proyecto Eurofighter mientras que el vertical de Transporte y Tráfico se ha visto afectado por los menores niveles de actividad en UK y Rumanía, que se espera que sean compensados en la segunda parte del año.
- La contratación ha registrado un incremento del +24%, especialmente en el área de Seguridad & Defensa, lo que podría anticipar una recuperación de las ventas en la segunda mitad del año.

7. OTROS ACONTECIMIENTOS DEL TRIMESTRE

8. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE

En el marco de la presentación a analistas e inversores del Plan Estratégico 2014-2018 que se celebró el pasado 8 de Julio, la compañía ha hecho públicos los siguientes hechos:

OBJETIVOS A MEDIO PLAZO

La Compañía fija los siguientes objetivos financieros para el año 2018, tomando como base las cifras alcanzadas en 2014:

- Un crecimiento de las ventas entre el 2,5% y el 4,5% en tasa anual acumulada compuesta
- Margen EBIT recurrente entre el 10% y el 11% para el año 2018
- Una generación de cash flow libre (Free Cash Flow) en el año 2018 de alrededor de 200 millones de euros lo que representa aproximadamente un 6% de las ventas esperadas en dicho año
- Un ratio de deuda financiera neta / EBITDA de alrededor de 1x en 2018

PLAN DE AHORRO DE COSTES

Para la consecución de dichos objetivos y entre otras medidas, la Compañía ha fijado un plan de ahorro de costes que se espera que pueda llegar a suponer entre 180 y 200 millones de euros anuales. Dicho plan se segmenta en cuatro actuaciones principales:

- Reestructuración organizativa por un importe aproximado de ahorros de 120 millones de euros
- Costes de producción y otros costes por un importe aproximado de ahorros de 30 millones de euros
- Reducción de sobrecostes y pérdidas en proyectos por un importe aproximado de ahorros entre 20 y 40 millones de euros
- Optimización del modelo de entrega por un importe aproximado de ahorros de 10 millones de euros

El resultado final de dicho plan podría variar ya que actualmente la Compañía ha iniciado el proceso de negociación con la representación legal de los trabajadores en España y está además sujeto al resultado final de las negociaciones a mantener en los distintos países donde opera.

ANEXO 1: CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

	1S15	1S14	Variación	
	M€	M€	M€	%
Ingresos ordinarios	1.409,2	1.475,9	(66,7)	(5)
Otros ingresos	47,7	46,3	1,4	3
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(674,1)	(645,0)	(29,1)	5
Gastos de personal	(762,0)	(727,6)	(34,4)	5
Otros resultados	(0,9)	(1,2)	0,4	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA) recurrente	19,9	148,4	(128,5)	(87)
Amortizaciones	(44,8)	(35,3)	(9,5)	27
Resultado Operativo recurrente (EBIT a/ costes no rec.)	(24,8)	113,1	(137,9)	(122)
Margen EBIT recurrente (a/ costes no rec.)	-1,8%	7,7%	(9,5)	--
Costes no recurrentes	(390,3)	(11,8)	(378,5)	3.212
Resultado Operativo (EBIT)	(415,1)	101,3	(516,4)	(510)
Margen EBIT	(29,5%)	6,9%	(36,3)	--
Resultado Financiero	(27,2)	(26,9)	(0,3)	1
Resultados de empresas asociadas y otras participadas	(3,6)	3,9	(7,6)	NA
Resultado antes de impuestos	(445,9)	78,4	(524,3)	(669)
Impuesto de sociedades	9,4	(17,4)	26,8	(154)
Resultado del ejercicio	(436,5)	61,0	(497,5)	(816)
Resultado atribuible a socios externos	0,8	(0,7)	1,5	NA
Resultado neto	(435,7)	60,3	(496,0)	(823)

Cifras no auditadas

ANEXO 2: CUENTA DE RESULTADOS POR SEGMENTOS

1.- Soluciones

	1S15	1S14	Variación	
	M€	M€	M€	%
Ventas netas	872	953	(81)	(9)
Margen de contribución	63	161	(97)	(61)
<i>Margen de contribución/ Ventas netas</i>	<i>7,2%</i>	<i>16,8%</i>	<i>(9,6) pp</i>	
Resultados de empresas asociadas	0	(0)	0	--
Resultado del Segmento	63	160	(97)	(61)

2.- Servicios

	1S15	1S14	Variación	
	M€	M€	M€	%
Ventas netas	537	522	14	3
Margen de contribución	30	61	(31)	(51)
<i>Margen de contribución/ Ventas netas</i>	<i>5,6%</i>	<i>11,6%</i>	<i>(6,0) pp</i>	
Resultados de empresas asociadas	(0)	0	(0)	--
Resultado del Segmento	30	61	(31)	(51)

3.- Total consolidado

	1S15	1S14	Variación	
	M€	M€	M€	%
Ingresos ordinarios	1.409	1.476	(67)	(5)
Margen de contribución	93	221	(128)	(58)
<i>Margen de Contribución/ Ingresos ordinarios</i>	<i>6,6%</i>	<i>15,0%</i>	<i>(8,4) pp</i>	
Otros gastos corporativos no distribuibles	(118)	(108)	(10)	9
Resultado Operativo recurrente (EBIT a/costes no rec.)	-25	113	(138)	(122)
Costes no recurrentes	(390)	(12)	(378)	3.212
Resultado Operativo (EBIT)	(415)	101	(516)	(510)

Cifras no auditadas

ANEXO 3: BALANCE CONSOLIDADO

	1S15	2014	Variación
	M€	M€	M€
Inmovilizado material	126,8	127,3	(0,5)
Otros activos intangibles	283,6	289,8	(6,3)
Participadas y otros inmovilizados financieros	89,6	89,5	0,0
Fondo de Comercio	481,4	583,3	(101,9)
Activos por impuestos diferidos	145,6	116,0	29,6
Activos no corrientes	1.126,9	1.206,1	(79,1)
Activos netos no corrientes mantenidos para la venta	0,2	7,7	(7,5)
Activo circulante operativo	1.639,0	1.841,2	(202,1)
Otros activos corrientes	140,9	132,5	8,4
Efectivo y equivalentes	275,3	293,9	(18,6)
Activos corrientes	2.055,5	2.275,2	(219,7)
TOTAL ACTIVO	3.182,4	3.481,3	(298,9)
Capital y Reservas	498,0	942,5	(444,6)
Acciones propias	(2,6)	(1,6)	(0,9)
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	495,4	940,9	(445,5)
Socios externos	12,5	12,7	(0,2)
PATRIMONIO NETO	507,9	953,6	(445,7)
Provisiones para riesgos y gastos	85,4	40,4	45,0
Deuda financiera a largo plazo	928,8	825,7	103,1
Otros pasivos financieros	14,1	8,9	5,2
Pasivos por impuestos diferidos	5,1	1,8	3,3
Otros pasivos no corrientes	31,1	35,0	(4,0)
Pasivos no corrientes	1.064,4	911,9	152,5
Deuda financiera a corto plazo	171,0	130,9	40,2
Pasivo Circulante Operativo	1.134,1	1.193,0	(58,9)
Otros pasivos corrientes	305,0	292,0	13,0
Pasivos corrientes	1.610,1	1.615,8	(5,8)
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	3.182,4	3.481,3	(298,9)
Deuda neta	824,5	662,7	161,8

Cifras no auditadas

ANEXO 4: FLUJOS DE TESORERÍA CONSOLIDADO

	1S15	1S14	Variación
	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	(445,9)	78,4	(524,3)
Ajustes:			
- Amortizaciones	44,8	35,3	9,5
- Subvenciones, provisiones y otros	357,1	(16,8)	373,9
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	0,0	0,3	(0,3)
- Resultados financieros	27,2	22,0	5,2
- Dividendos cobrados	1,0	0,0	1,0
Cash-flow operativo antes de variación de capital circulante	(15,8)	119,2	(135,0)
Clientes, neto	(38,5)	3,5	(42,0)
Existencias, neto	16,0	1,5	14,5
Proveedores, neto	(40,9)	(25,8)	(15,1)
Variación en el capital circulante	(63,4)	(20,8)	(42,6)
Otras variaciones operativas	(34,0)	(28,4)	(5,6)
Impuestos sobre sociedades pagados	(18,5)	(25,9)	7,4
Cash-Flow generado por las operaciones	(131,7)	44,1	(175,7)
Material, neto	(5,6)	(8,8)	3,2
Inmaterial, neto	(12,8)	(19,6)	6,8
Financiero, neto	(0,6)	(12,5)	11,9
Intereses cobrados	1,7	2,6	(0,9)
Cash Flow generado / (aplicado) en inversión	(17,3)	(38,2)	21,0
Variación de acciones propias	(1,2)	(4,9)	3,7
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	0,0	0,0
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,8	0,3	0,4
Aumentos (devoluciones) subvenciones	5,2	1,7	3,5
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	145,7	(43,8)	189,5
Intereses pagados	(21,0)	(23,2)	2,2
Cash-Flow generado / (aplicado) en financiación	129,5	(69,8)	199,3
VARIACIÓN NETA DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES	(19,4)	(64,0)	44,6
Saldo inicial de efectivo y equivalentes	293,8	363,1	(69,2)
Variación de la tasa de cambio	0,9	0,8	0,0
Variación neta de efectivo y equivalentes	(19,4)	(64,0)	44,6
Saldo final de efectivo y equivalentes	275,3	299,9	(24,7)
Endeudamiento financiero a corto y largo plazo	(1.099,8)	(951,9)	(147,9)
Deuda neta	824,5	651,9	172,6
Flujo de caja libre ⁽¹⁾	(164,1)	(3,2)	(161,0)

⁽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

Ezequiel Nieto
Tfno: 91.480.98.04
enietob@indra.es

Manuel Lorente
Tfno: 91.480.98.74
mlorente@indra.es

Rubén Gómez
Tfno: 91.480.98.00
rgomezm@indra.es

Paloma Pelletán
Tfno: 91.480.98.05
ppelletan@indra.es

Patricia Vilaplana
Tfno: 91.480.57.66
pbvilaplana@indra.es

OFICINA DEL ACCIONISTA

91.480.98.00
accionistas@indra.es

INDRA

Avda. Bruselas 35
28108 Madrid
www.indracompany.es