

RESULTADOS 2013

MADRID, 26 DE FEBRERO DE 2014
www.indracompany.com



indra

Índice

1. Resumen	3
2. Principales magnitudes	7
3. Análisis por Segmentos Principales	8
4. Análisis por Mercados Verticales	9
5. Análisis por Geografías	11
6. Análisis de los Estados Financieros Consolidados (NIIF)	12
7. Otros Acontecimientos del Trimestre	15
8. Hechos posteriores al Cierre del Trimestre	16
ANEXO 1: Cuenta de Resultados Consolidada	17
ANEXO 2: Cuenta de Resultados por Segmentos	18
ANEXO 3: Balance de Situación Consolidado	19
ANEXO 4: Estado de Flujos de Tesorería Consolidado	20

1. RESUMEN

- Un año más, la compañía ha **cumplido** los **objetivos** establecidos para el **ejercicio 2013**.
- Las **ventas** se han situado en 2.914 M€, **aumentando un +2% en moneda local**. En **términos reportados** (en euros) han alcanzado un nivel similar al del año anterior, ajustando el impacto de la desinversión del negocio de Servicios vendido en el año 2013⁽¹⁾, cumpliendo el objetivo de la compañía para el ejercicio.
 - **Por áreas geográficas**, las ventas han evolucionado de la siguiente manera:
 - España (39% del total): -11% reportado
 - Latinoamérica (28% del total): +22% en moneda local (+11% reportado)
 - Europa & Norteamérica (20% del total): +12% en moneda local (+10% reportado)
 - AMEA (13% del total): -7% en moneda local (-8% reportado)

La caída experimentada en España (-11%) es sensiblemente menor a la registrada en 2012 (-18%). La disminución de ventas en AMEA es consecuencia de la gran relevancia que tuvo en el ejercicio anterior la ejecución de un proyecto puntual.
- Las ventas de **Soluciones** (65% del total) aumentan un **+3% en moneda local** (planas en términos reportados). Las de **Servicios** (35% del total) lo hacen un **+2% en moneda local** (-3% reportado), crecimiento que habría sido 3 p.p. mayor sin la desinversión del negocio antes comentado.
- Todos los **mercados verticales**, a excepción de Transporte & Tráfico (muy afectado por la debilidad del mercado en España), muestran un crecimiento positivo en moneda local (plano en el caso de AAPP & Sanidad), destacando el comportamiento de Energía & Industria (+8%), Seguridad & Defensa (+7%) y Servicios Financieros (+6%).
- La **contratación** es un **4% superior** a las **ventas**, si bien disminuye un **-2% en moneda local** frente al año anterior (-5% reportado). Aislado el efecto del proyecto de sistemas de tráfico ferroviario en Arabia Saudí (205 M€) firmado en 2012, hubiera crecido un +4% en moneda local.
 - La contratación en Latam en moneda local aumenta un 28%.
 - La contratación en el mercado español ha sido un 12% inferior a la del año anterior, si bien esta tasa es apreciablemente inferior a la registrada en 2012 (-26%).
- La **cartera** de pedidos asciende a **3.493 M€** (+1%) y representa 1,2x las ventas.

⁽¹⁾ Rama de actividad de gestión avanzada de documentación digital. Las ventas de esta actividad en 2013 hasta el momento de la desinversión han sido de 19 M€ y fueron de 49 M€ en 2012. La contratación ha sido de 19 M€ en 2013 y de 28 M€ en 2012

- El **EBIT recurrente** alcanza **226 M€** y el **margen operativo recurrente** se sitúa en el **7,8%**.
- El plan de adecuación y mejora de la eficiencia de los recursos para 2013 ha supuesto unos **costes extraordinarios** de **28 M€**, en línea con lo comentado a lo largo del año.
- El **capital circulante neto** al final del año equivale a **109 días de ventas equivalentes** (DoS), **dentro del rango objetivo** comunicado al mercado al inicio del ejercicio de 100-110 DoS. El capital circulante está negativamente afectado por los pagos pendientes a proveedores por parte de las Comunidades Autónomas españolas; la ejecución del plan de regularización de dichos pagos fue pospuesto al primer trimestre de 2014 (los cobros se han empezado a recibir a finales del presente mes de febrero).
- Las **inversiones** (materiales e inmateriales netas) han ascendido a 64 M€, algo inferiores a los 70 M€ previstos.
- Las **inversiones financieras netas** del ejercicio (14 M€) recogen pagos pendientes por adquisiciones de los últimos años (principalmente de la compañía adquirida en Perú en 2009), el pago de contingencias que tienen la consideración de pago a cuenta del precio a pagar por Politec en Brasil (24 M€), y la venta de la participación del 12,77% en Banco Inversis (29 M€).
- El **flujo de caja libre** (FCF) generado durante el ejercicio asciende a **52 M€** (incluye el impacto positivo de 25 M€ por la desinversión de la rama de actividad del negocio mencionado anteriormente).
- La **Deuda Neta** al final del ejercicio se ha situado en **622 M€** (634 M€ el año anterior), cumpliéndose el objetivo de no aumentar la deuda. Esta Deuda Neta representa un nivel de **apalancamiento** de **2,2 veces** el EBITDA recurrente del ejercicio. En Octubre de 2013 la compañía realizó la **primera emisión de bonos convertibles** por 250 M€ y vencimiento a 5 años que además de **diversificar las fuentes de financiación** ha contribuido a una mejora del plazo medio de vencimiento de los recursos financieros utilizados.

OBJETIVO 2014 Y EVOLUCIÓN ESPERADA DE LA ACTIVIDAD

En 2013, como ha ocurrido durante los últimos ejercicios –en particular desde 2010-, Indra ha venido llevando a cabo distintas acciones para compensar los efectos de la fuerte caída de actividad en el mercado español.

Esta situación del que era entonces su mercado mayoritario ha afectado negativamente tanto a los márgenes (por la mayor presión en precios y por el cambio en el mix de ventas al verse reducidas con mayor intensidad las correspondientes a Soluciones y a la oferta de mayor valor en mercados institucionales) como a la posición de balance (por el alargamiento de los periodos de pago de clientes, de un lado; y, de otro, por la decisión de la compañía de continuar algunos de sus desarrollos de nueva oferta con mayor financiación propia).

Entre las acciones llevadas a cabo para compensar esta situación destacan las de adecuación y mejora de la eficiencia de los recursos (que ha implicado incurrir en gastos extraordinarios en tres de los últimos cuatro años) y el fuerte desarrollo de la posición en mercados de alto crecimiento, como son Latam y AMEA, para lo que la compañía decidió destinar los recursos necesarios para la adecuación a los mismos de su oferta de Soluciones de mayor potencial, realizar adquisiciones selectivas y abordar algunos proyectos de relevancia que implicaban la dedicación inicial de recursos de balance.

La compañía ha venido adoptando asimismo, tal y como ha venido comunicando públicamente, distintas decisiones para mantener los parámetros financieros, en particular la posición de deuda, en niveles razonables.

El conjunto de las acciones referidas está ya generando resultados favorables, por lo que Indra debería mantener la senda de crecimiento de su flujo de caja, recuperando progresivamente en los próximos ejercicios niveles cercanos a los alcanzados en los años previos a este último periodo de crisis (en 2008 y 2009 el flujo de caja libre generado fue del 5% de las ventas).

Así, para **2014** el **objetivo** principal y prioritario que se fija para la compañía es generar un **cash flow libre** ⁽¹⁾ **superior a 100 M€** y sentar las bases para una mejora progresiva en los próximos ejercicios.

Este objetivo debe permitir a la compañía compatibilizar la reducción de la deuda con el mantenimiento de una retribución adecuada a sus accionistas.

La determinación de este objetivo de generación de cash flow libre se ha basado en las siguientes perspectivas y consideraciones:

- Unas ventas en 2014 con un crecimiento orgánico positivo en moneda local, y un nivel de contratación similar a las ventas, en un contexto de:
 - Suave reactivación económica en el mercado español, en el que la caída de ventas se prevé que se atenuará significativamente en comparación con los dos últimos años (-18% en 2012 y -11% en 2013), previéndose tan solo un ligero descenso.

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

Esta evolución prevista está soportada principalmente por el cambio de tendencia esperado en los mercados institucionales que son los que más han sufrido durante la crisis. En ellos se espera una vuelta al crecimiento de las ventas en el mercado de Seguridad & Defensa (de doble dígito), especialmente afectado en los últimos 5 años (-20% CAGR); un leve crecimiento en el mercado de AAPP & Sanidad, y una drástica reducción en el descenso de ventas en el mercado de Transporte & Tráfico que, en 2013 descendió un 35%.

- La evolución macroeconómica influirá en el ritmo de desarrollo de la actividad de la compañía en Latinoamérica, aunque no se prevé que ésta sufra una desaceleración brusca. La posición global alcanzada en la región debe permitir compensar las distintas evoluciones de cada economía y alcanzar nuevamente un crecimiento de doble dígito en moneda local impulsado por el buen comportamiento esperado en países como Brasil, México, Perú y Colombia entre otros (aunque se prevé que dicho crecimiento nuevamente se verá penalizado por la depreciación de sus monedas).
- Crecimiento de doble dígito en AMEA, en donde la compañía está realizando un intenso esfuerzo comercial y en el que se están desarrollando importantes proyectos de Soluciones, principalmente de los mercados de Transporte & Tráfico, Seguridad & Defensa y AA.PP. & Sanidad.
- Suave reactivación en el resto de Europa, en el que se prevé una evolución estable de las ventas.
- El mantenimiento de la rentabilidad operativa en niveles similares a los de 2013. Aunque la presión en precios continuará afectando a la rentabilidad operativa en el mercado español (y no podrá ser enteramente mitigada con las medidas de mejora de productividad implementadas), debería ser compensada por un aumento de la rentabilidad en el mercado Latinoamericano, donde la compañía está mejorando la eficiencia y aumentando el peso relativo de las ventas de Soluciones (con mayor margen) frente a las de Servicios. Se estima también que los gastos extraordinarios, destinados a optimizar los procesos de gestión, se reduzcan sensiblemente.
- Durante 2014 la compañía espera seguir con su política de desarrollo de nuevas Soluciones y seguirá destinando recursos para finalizar y poner en el mercado diversas Soluciones de última generación principalmente para los sectores de Energía y Utilities (inCMS) , Defensa (Vigilancia y UAVs), Transporte por Ferrocarril (Centros de Control) y Líneas Aéreas (Revenue Accounting). El importe del capex previsto para este fin ascenderá a unos 40 M€ (aproximadamente un 30% financiado con créditos blandos y subvenciones de I+D de las administraciones públicas española y europea) que sumado a la inversión en activos materiales resultará en un capex total en todo caso inferior al total de 2013.
- Por último, se espera que el capital circulante neto (medido en días de ventas equivalentes) también descienda durante 2014. Este descenso se espera conseguir en base por un lado, a las acciones de la Administración Pública española para regularizar los saldos vencidos y avanzar gradualmente hacia niveles de pagos a proveedores más reducidos, y por otro, a una gestión de sus proyectos con enfoque prioritario en la generación de flujo de caja.

2. PRINCIPALES MAGNITUDES

	2013 (M€)	2012 (M€)	Variación (%) Reportado / Mon. Local
Contratación	3.028,8	3.193,2	(5) / (2)
Ventas	2.914,1	2.941,0	(1) / 2
Cartera de pedidos	3.493,3	3.470,3	1
Resultado Operativo (EBIT) recurrente ⁽¹⁾	226,2	248,8	(9)
Margen EBIT recurrente ⁽¹⁾	7,8%	8,5%	(0,7) pp
Costes extraordinarios	(27,9)	(31,6)	(12)
Resultado Operativo (EBIT)	198,3	217,2	(9)
Margen EBIT	6,8%	7,4%	(0,6) pp
Resultado Neto recurrente ⁽¹⁾	138,0	157,3	(12)
Resultado Neto	115,8	132,7	(13)
Deuda neta	622,5	633,3	(2)

⁽¹⁾ Antes de costes extraordinarios

Beneficio por acción (acorde con normas NIF)	2013 (€)	2012 (€)	Variación (%)
BPA básico	0,7061	0,8156	(13)
BPA diluido	0,6981	0,8156	(14)
BPA diluido recurrente ⁽¹⁾	0,8303	0,9673	(14)

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 el pasado mes de octubre 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, tanto de la autocartera como de las acciones totales emitidas y 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 103.358 equivalente al 0,06% del total de las acciones de la compañía.

	2013	2012
Nº total de acciones	164.132.539	164.132.539
Autocartera ponderada	93.096	1.491.128
Total Acciones consideradas	164.039.443	162.641.411
Total Acciones diluidas consideradas	167.682.186	162.641.411

3. ANÁLISIS POR SEGMENTOS PRINCIPALES

SOLUCIONES

	2013	2012	Variación %	
	M€	M€	Reportado	Moneda local
Contratación	1.988	2.070	(4)	(2)
Ventas	1.888	1.881	0	3
Book-to-bill	1,05	1,10	(4)	
Cart./Ventas 12m	1,34	1,29	4	

- La **contratación** ha sido un **5% superior a las ventas**, apoyada principalmente por los mercados de Seguridad & Defensa, Energía & Industria y Servicios Financieros. La contratación en el 4T13 ha registrado un crecimiento significativo (+40% vs 4T12), gracias a la favorable evolución de los mercados de Europa & Norteamérica, AMEA y España.

No obstante, desciende un -2% en 2013 en moneda local (-4% reportado) debido a la contratación en el 1º TR 2012 de la primera fase del proyecto del tren de alta velocidad de Arabia Saudí (205 M€). Si se aísla este efecto, habría aumentado un 9% en moneda local.

- Las **ventas** han registrado un crecimiento del 3% en moneda local (comportamiento plano en términos reportados), representando un **65% de las ventas totales** de la compañía (64% en 2012) gracias al impulso de los mercados de Seguridad & Defensa, Energía & Industria y Servicios Financieros. La actividad en España ha descendido (-16%), mientras que Latam y Europa & Norteamérica crecen a doble dígito.
- La **cartera** de pedidos asciende a 2.527 M€, lo que representa un crecimiento del 4%. El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se sitúa en 1,34x, un 4% por encima del ratio registrado en 2012 (1,29x).

SERVICIOS

	2013	2012	Variación %	
	M€	M€	Reportado	Moneda local
Contratación	1.041	1.123	(7)	(2)
Ventas	1.026	1.060	(3)	2
Book-to-bill	1,01	1,06	(4)	
Cart./Ventas 12m	0,94	0,99	(4)	

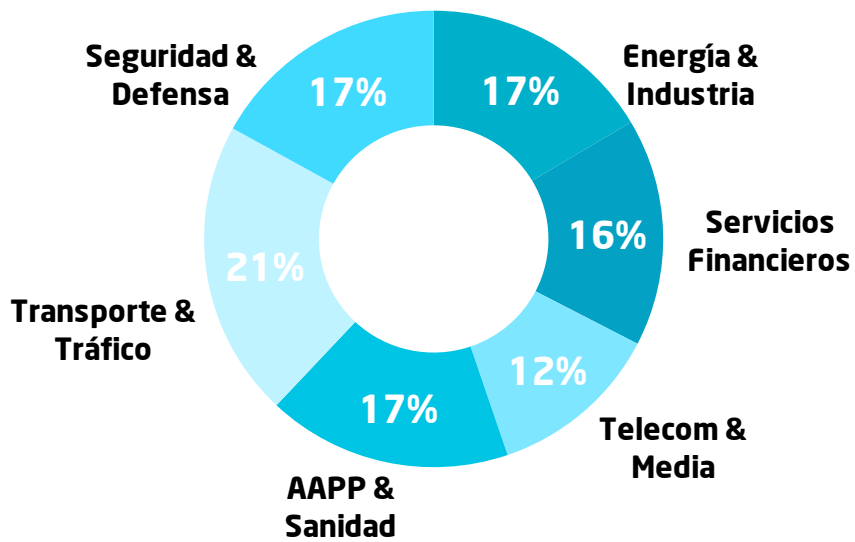
- Las **ventas** reportadas se habrían mantenido planas en 2013 aislando el impacto de la desinversión de la actividad de gestión avanzada de documentación digital en España y Méjico. Además se han visto negativamente afectadas por la evolución de los tipos de cambio por la concentración de actividad internacional en Latam. Sin ambos efectos las ventas de servicios habrían crecido un +5%.
- La **contratación** disminuye un -2%, con un importe superior a las ventas.
- La **cartera de pedidos** (966 M€) baja ligeramente y se sitúa en niveles próximos a 1 veces las ventas de los últimos 12M.

4. ANÁLISIS POR MERCADOS VERTICALES

VENTAS POR MERCADOS	2013 (M€)	2012 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda local
Energía & Industria	479,5	460,4	4	8
Servicios Financieros	470,1	464,4	1	6
Telecom & Media	355,3	369,0	(4)	3
AA.PP. & Sanidad	503,3	516,9	(3)	(0)
Transporte & Tráfico	611,1	667,1	(8)	(7)
Seguridad & Defensa	494,8	463,2	7	7
TOTAL	2.914,1	2.941,0	(1)	2

- **Energía & Industria** (+8% en moneda local, +4% reportado). Buen comportamiento de los volúmenes de actividad en España (+7%), sobre todo por las soluciones comerciales propias para el mercado eléctrico y el de turismo. La contratación ha experimentado un fuerte crecimiento (+24% reportado), sobre todo en Latam y AMEA, lo que sienta una buena base de crecimiento para 2014.
- Las ventas de **Servicios Financieros** han registrado un crecimiento del +6% en moneda local (+1% reportado). El impacto de la depreciación de las divisas es más acusado en este vertical dado el elevado peso de Latam en las ventas de este mercado (c.40%). La actividad en España desciende muy ligeramente, aunque la reducción de capacidad del sector tras el proceso de consolidación bancaria podría generar oportunidades de negocio (Consultoría, BPO y externalización de operaciones). Destacar el fuerte crecimiento del mercado de Seguros (+22% reportado en 2013) basado en el desarrollo de Soluciones propias.
- **Telecom & Media** (+3% en moneda local). El mayor peso relativo de las ventas en Latam (c.50%) impacta en las cifras reportadas (-4%) por la depreciación de las divisas en el periodo. Persiste en el mercado la presión en precios experimentada en los últimos años.
- **Administraciones Públicas & Sanidad** ha registrado unas ventas similares en moneda local a las del 2012 (-3% reportado). En el 4T13 se ha vuelto a tasas de crecimiento positivas en términos reportados, apoyadas en el segmento de Soluciones propias en Latam y AMEA.
- **Transporte & Tráfico** (-7% en moneda local y -8% reportado). España sigue mostrando fuertes caídas en actividad. Sin embargo, Latam ha registrado tasas de crecimiento muy significativas (>50% reportado), apoyadas en el desarrollo de los planes de infraestructuras de la región. Las soluciones para Tráfico Vial y Marítimo, han tenido un comportamiento muy positivo sobre todo fuera de España.

- **Seguridad & Defensa** (+7% en moneda local y reportado). Un 80% de las ventas ya se realizan fuera de España. España sigue registrando caídas importantes en ventas aunque la contratación a cierre del 2013 es muy positiva (+21%), lo que permite ser optimistas frente a un posible cambio de tendencia en las ventas en los próximos trimestres.



5. ANÁLISIS POR GEOGRAFÍAS

VENTAS	2013		2012		Variación %	
	M€	%	M€	%	Reportado	Moneda local
España	1.124,9	38,6	1.257,8	43	(11)	(11)
Latinoamérica	830,7	28,5	745,0	25	11	22
Europa y Norteamérica	577,3	19,8	524,1	18	10	12
Asia, Oriente Medio & África	381,1	13,1	414,1	14	(8)	(7)
TOTAL	2.914,1	100,0	2.941,0	100	(1)	2

- El descenso en **mercado español** ha mejorado frente al registrado el año anterior (-11% frente a -18% en 2012), en línea con lo esperado. Esta tasa de caída significativamente inferior a la de 2012 y las perspectivas de contratación en algunos mercados verticales permiten pensar que lo peor ya se ha visto y aunque las perspectivas para 2014 son de ligera caída, las tasas deberían ser significativamente menores.

La evolución de los precios en el mercado de servicios español sigue reflejando la situación de debilidad de la demanda. No obstante, la compañía ha podido compensar parte de este impacto con mejoras de productividad y aumento de cuota en algunos de los clientes.

- La **contratación** en el **mercado español** ha evolucionado (-12%) **en línea con** la evolución de las **ventas**, registrándose un ratio de contratación a ventas de 0,9x.
- El **mercado latinoamericano (+22% en moneda local)** se ha visto afectado por la depreciación de la mayoría de las divisas locales, lo que ha resultado en un crecimiento del +11% medido en euros.

Merece la pena destacar el buen comportamiento de la actividad en moneda local en países como México (+21%), Brasil (+17%), así como el impacto negativo de la evolución de la divisa en Argentina y Venezuela, cuyas ventas representan menos del 3% del total de la compañía.

- Las ventas en **Asia, Oriente Medio & África (AMEA)** descienden un -7% en moneda local (-8% reportado), reflejando la alta actividad registrada en el ejercicio anterior con la ejecución de un proyecto en la zona. Aislado este efecto, las ventas habrían tenido un comportamiento positivo.
- **Europa & Norteamérica** han registrado una tasa de **crecimiento** de **doble dígito** (+12% en moneda local, +10% reportado), destacando la evolución de Alemania (+32%) y Reino Unido (+34%) sobre todo por el vertical de Seguridad & Defensa.
- Todas las **áreas geográficas** fuera de España han registrado niveles de contratación superiores a las ventas, con **ratios** de contratación a ventas ligeramente por encima de 1 vez (Europa & Norteamérica) y 1,2 veces (AMEA), reflejando un **crecimiento positivo** de contratación **en todas** y cada una de dichas áreas (aislando en el caso de AMEA el impacto del proyecto ferroviario en Arabia Saudí por 205 M€ contratado en 2012 y ya mencionado en anteriores trimestres).

6. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS (NIIF)

Cuenta de Resultados:

- **El Margen de Contribución (15,0%)** desciende 0,9 puntos porcentuales con respecto al año 2012, en parte por la presión en precios comentada anteriormente.
 - El Margen de Contribución de **Soluciones (16,6%)** ha descendido 1,0 puntos porcentuales frente al del mismo periodo del año anterior por la situación de debilidad del mercado español, por un efecto mix de los proyectos realizados este ejercicio, y por la importante expansión internacional llevada a cabo que ha supuesto una cierta inversión comercial.
 - El Margen de Contribución de **Servicios** ha sido el **11,9%**, 0,9 puntos porcentuales inferior por la presión en precios en algunos verticales y geografías (principalmente España).
- El **Resultado Operativo recurrente** (EBIT antes de costes extraordinarios) ha alcanzado 226 M€, un -9% por debajo respecto al de 2012 afectado principalmente por la débil situación del mercado en España y a pesar de las medidas de incremento de productividad puestas en marcha por la compañía.
- El **Margen Operativo recurrente** (EBIT antes de costes extraordinarios / Ventas) ha alcanzado un **7,8%, en línea con el objetivo** de alrededor del 8% para el ejercicio.
- Durante el 4º trimestre se ha contabilizado en **otros resultados** (76 M€) la reversión del pasivo por el pago pendiente de la adquisición de Politec en Brasil cuya liquidación se producirá en el 2º trimestre 2014. Con cargo a dicho importe se han dotado al mismo tiempo provisiones para cubrir contingencias relacionadas con la sociedad adquirida.
- Se han contabilizado **28 M€ de gastos extraordinarios** destinados a mejoras de la eficiencia productiva de la compañía, en línea con lo esperado.
- Después de los gastos extraordinarios, el **Resultado Operativo (EBIT)** alcanzó **198 M€**, un -9% inferior al del ejercicio 2012.
- La **desinversión** de la participación de Indra del 12,77% en el **Banco Inversis S.A.** ("Inversis"), por un precio de 29 M€, ha supuesto una plusvalía para Indra de aproximadamente 15 M€ antes de impuestos. Mientras que la venta de la rama de **actividad** de centros avanzados de **impresión** en España y Méjico ha tenido un **impacto neutro** en resultados.
- Los **gastos financieros** ascienden a 64 M€ frente a los 54 M€ del ejercicio anterior, debido principalmente al aumento de los costes de financiación por los incrementos de los diferenciales medios de las líneas renovadas, diferencias de cambio negativas por la mayor actividad internacional y la volatilidad de las divisas y al efecto nominal, sin impacto en caja, de la contabilización del bono convertible emitido en octubre 2013.
- La **tasa impositiva** se sitúa en el 20,4%, nivel algo inferior al de 2012 (21,8%) debido a la evolución de los distintos pesos relativos de las actividades internacionales de la compañía.

- El Resultado Neto asciende a 117 M€ (-9%).
 - El **Resultado Neto Recurrente** (sin incluir los gastos extraordinarios) alcanza 138 M€, un 12% inferior al registrado en 2012.
-

Balance de Situación y Estado de Flujos de Tesorería:

- El **Circulante Operativo Neto** ha ascendido a 868 M€, lo que representa **109 días de ventas** de los últimos 12 meses, **en línea con el objetivo** dado para el ejercicio.
Este importe no recoge el impacto del plan de regularización de los pagos pendientes a proveedores por parte de Comunidades Autónomas españolas ya que la ejecución final de dicho plan fue pospuesta al primer trimestre de 2014, habiéndose empezado a recibir los pagos esperados en el mes de febrero.
- El nivel de **inversión material e inmaterial neta asciende a 64 M€**, de los cuales las inversiones inmateriales netas (netas de los cobros por subvenciones) representan 46 M€, y las inversiones materiales netas ascienden a 18 M€. De este último importe se ha deducido la venta de los activos correspondientes a la rama de actividad de gestión avanzada de documentación digital en España y Méjico, resultando en un importe final de inversiones materiales netas de 10 M€ en el periodo.
- Las **inversiones financieras netas** (14 M€) recogen principalmente el pago de aproximadamente 14 M€ por el 25% de las acciones de Com S.A. en **Perú** (empresa que ya se consolidaba globalmente, al poseer el restante 75% de las acciones), el **pago de diversas contingencias en Brasil a cuenta** del precio a pagar por Politec (24 M€), y la **desinversión** de la participación de Indra del 12,77% en **Inversis**, por un importe de 29 M€.
- El **flujo de caja libre** (FCF) generado durante el ejercicio asciende a **52 M€** (después del impacto positivo de 25 M€ por la venta de la rama de actividad de gestión avanzada de documentación digital), y representa una significativa recuperación respecto a 9M13 (0,3 M€).
- La **Deuda Neta** se sitúa en **622 M€** (frente a 634 M€ el año anterior), lo que representa un nivel de **apalancamiento** de **2,2 veces** el EBITDA recurrente del ejercicio.

Recursos Humanos

Al cierre de diciembre 2013, la plantilla total se situó en 38.548 profesionales ⁽¹⁾, nivel muy similar al de diciembre 2012, con un comportamiento mixto por geografías, destacando el crecimiento de la plantilla en AMEA.

Plantilla final	2013	%	2012	%	Variación (%)
España	20.702	54	21.550	56	(4)
Latam	14.893	39	14.201	37	5
Europa y Norteamérica	1.663	4	1.720	4	(3)
Asia, Oriente Medio & África	1.290	3	1.106	3	17
	38.548	100	38.577	100	(0)

(1) La plantilla de la rama de actividad de gestión avanzada de documentación digital desinvertida era de 428 profesionales

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

	2013	2012	Variación	
	M€	M€	M€	%
Ingresos ordinarios	2.914,1	2.941,0	(26,9)	(1)
Otros ingresos	75,1	83,2	(8,1)	(10)
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(1.333,0)	(1.335,0)	1,9	(0)
Gastos de personal	(1.453,6)	(1.397,9)	(55,7)	4
Otros resultados	75,5	8,6	66,9	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA) recurrente	278,1	299,9	(21,9)	(7)
Amortizaciones	(51,9)	(51,2)	(0,7)	1
Resultado Operativo recurrente (EBIT a/ costes ext.)	226,2	248,8	(22,6)	(9)
Margen EBIT recurrente (a/ costes ext.)	7,8%	8,5%	(0,7)	--
Costes extraordinarios	(27,9)	(31,6)	3,7	(12)
Resultado Operativo (EBIT)	198,3	217,2	(18,9)	(9)
Margen EBIT	6,8%	7,4%	(0,6)	--
Resultado Financiero	(64,0)	(53,8)	(10,2)	19
Resultados de empresas asociadas y otras participadas	12,4	(0,2)	12,5	NA
Resultado antes de impuestos	146,7	163,3	(16,6)	(10)
Impuesto sobre sociedades	(30,0)	(35,7)	5,8	(16)
Resultado del ejercicio	116,7	127,6	(10,9)	(9)
Resultado atribuible a socios externos	(0,9)	5,1	(6,0)	NA
Resultado neto	115,8	132,7	(16,8)	(13)
Resultado neto recurrente	138,0	157,3	(19,3)	(12)

Cifras no auditadas

ANEXO 2: CUENTA DE RESULTADOS POR SEGMENTOS

1.- Soluciones

	2013	2012	Variación	
	M€	M€	M€	%
Ventas netas	1.887,9	1.881,1	6,8	0
Margen de contribución	314,3	331,3	(17,1)	(5)
<i>Margen de contribución/ Ventas netas</i>	16,6%	17,6%	(1,0) pp	
Resultados de empresas asociadas	0,7	(0,6)	1,3	--
Resultado del Segmento	314,9	330,7	(15,8)	(5)

2.- Servicios

	2013	2012	Variación	
	M€	M€	M€	%
Ventas netas	1.026,1	1.059,8	(33,7)	(3)
Margen de contribución	122,5	135,8	(13,3)	(10)
<i>Margen de contribución/ Ventas netas</i>	11,9%	12,8%	(0,9) pp	
Resultados de empresas asociadas	0,0	(0,0)	0,0	--
Resultado del Segmento	122,5	135,8	(13,3)	(10)

3.- Total consolidado

	2013	2012	Variación	
	M€	M€	M€	%
Ingresos ordinarios	2.914,1	2.941,0	(26,9)	(1)
Margen de contribución	436,8	467,1	(30,4)	(6)
<i>Margen de Contribución/ Ingresos ordinarios</i>	15,0%	15,9%	(0,9) pp	
Otros gastos corporativos no distribuibles	(210,6)	(218,3)	7,7	(4)
Resultado Operativo recurrente (EBIT a/costes ext.)	226,1	248,8	(22,7)	(9)
Costes extraordinarios	(27,9)	(31,6)	3,7	(12)
Resultado Operativo (EBIT)	198,3	217,2	(19,0)	(9)

Cifras no auditadas

ANEXO 3: BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO

	2013 M€	2012 M€	Variación M€
Inmovilizado material	144,1	166,4	(22,2)
Otros activos intangibles	285,9	280,3	5,6
Participadas y otros inmovilizados financieros	79,5	68,5	10,9
Fondo de Comercio	605,9	645,3	(39,3)
Activos por impuestos diferidos	175,0	164,1	10,9
Activos no corrientes	1.290,5	1.324,7	(34,1)
Activos netos no corrientes mantenidos para la venta	7,6	9,1	(1,5)
Activo circulante operativo	2.059,8	2.176,3	(116,5)
Otros activos corrientes	143,9	176,1	(32,2)
Inversiones financieras a corto plazo	0,0	0,0	0,0
Efectivo y equivalentes	363,1	69,8	293,2
Activos corrientes	2.574,4	2.431,3	143,1
TOTAL ACTIVO	3.864,9	3.755,9	108,9
Capital y Reservas	1.125,2	1.089,0	36,2
Acciones propias	(1,3)	(0,1)	(1,1)
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	1.124,0	1.088,9	35,1
Socios externos	10,7	20,7	(10,1)
PATRIMONIO NETO	1.134,7	1.109,6	25,0
Provisiones para riesgos y gastos	99,3	75,0	24,4
Deuda financiera a largo plazo	789,9	398,1	391,7
Otros pasivos financieros	4,0	6,2	(2,1)
Pasivos por impuestos diferidos	104,1	97,7	6,4
Otros pasivos no corrientes	40,0	123,4	(83,4)
Pasivos no corrientes	1.037,3	700,4	336,9
Deuda financiera a corto plazo	195,7	305,0	(109,3)
Pasivo Circulante Operativo	1.191,4	1.342,5	(151,1)
Otros pasivos corrientes	305,8	298,4	7,4
Pasivos corrientes	1.692,9	1.945,9	(253,0)
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	3.864,9	3.755,9	108,9
Deuda neta	622,5	633,3	(10,8)

Cifras no auditadas

ANEXO 4: ESTADO DE FLUJOS DE TESORERÍA CONSOLIDADO

	2013	2012	Variación
	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	146,7	163,3	(16,6)
Ajustes:			
- Amortizaciones	51,9	51,2	0,8
- Subvenciones, provisiones y otros	(9,6)	(12,2)	2,6
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	(0,7)	0,6	(1,3)
- Resultados financieros	60,3	55,3	5,0
- Dividendos cobrados	1,1	0,0	1,1
Cash-flow operativo antes de variación de capital circulante	249,7	258,1	(8,4)
Cientes, neto	35,0	47,2	(12,2)
Existencias, neto	0,7	(86,8)	87,5
Proveedores, neto	(70,4)	(38,4)	(32,0)
Variación en el capital circulante	(34,6)	(77,9)	43,3
Otras variaciones operativas	(28,0)	22,0	(50,0)
Impuestos sobre sociedades pagados	(34,9)	(49,3)	14,4
Cash-Flow generado por las operaciones	152,2	152,9	(0,7)
Material, neto	(9,9)	(23,6)	13,7
Inmaterial, neto	(46,3)	(50,8)	4,5
Financiero, neto	(14,1)	(52,9)	38,8
Intereses cobrados	4,4	4,0	0,4
Cash Flow generado / (aplicado) en inversión	(65,9)	(123,3)	57,4
Variación de acciones propias	(2,5)	6,5	(9,0)
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	(0,2)	0,0	(0,2)
Dividendos de la Sociedad Dominante	(55,8)	(109,3)	53,5
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	(1,5)	0,4	(2,0)
Aumentos (devoluciones) subvenciones	3,4	3,8	(0,4)
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	319,2	105,3	213,9
Intereses pagados	(51,6)	(47,5)	(4,2)
Cash-Flow generado / (aplicado) en financiación	210,9	(40,7)	251,6
VARIACIÓN NETA DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES	297,2	(11,1)	308,4
Saldo inicial de efectivo y equivalentes	69,8	81,9	(12,1)
Variación de la tasa de cambio	(4,0)	(1,0)	(3,0)
Variación neta de efectivo y equivalentes	297,2	(11,1)	308,4
Saldo final de efectivo y equivalentes	363,1	69,8	293,2
Endeudamiento financiero a corto y largo plazo	(985,5)	(703,1)	(282,4)
Deuda neta	622,5	633,3	(10,8)
Flujo de caja libre ⁽¹⁾	52,1	38,7	13,4

⁽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

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