

RESULTADOS 2015

MADRID, 29 DE FEBRERO 2016

www.indracompany.com



Índice

1. Resumen y Principales Magnitudes	3
2. Análisis de los Estados Financieros Consolidados (NIIF)	5
3. Análisis por Mercados Verticales	10
4. Análisis por Geografías	14
5. Análisis por Segmentos	16
6. Otros Acontecimientos del Trimestre	18
7. Hechos posteriores al Cierre del Trimestre	18
ANEXO 1: Cuenta de Resultados Consolidada	19
ANEXO 2: Cuenta de Resultados por Negocios	20
ANEXO 3: Balance Consolidado	21
ANEXO 4: Flujos de Tesorería Consolidado	22
ANEXO 5: Flujos de Tesorería Trimestrales	23

1. RESUMEN Y PRINCIPALES MAGNITUDES

PRINCIPALES ASPECTOS DESTACADOS

Los márgenes comienzan a mejorar, en parte debido a la contribución positiva de los planes de eficiencia puestos en marcha

- El margen EBIT recurrente continúa creciendo y se sitúa en el 6,0% en el 4T15 (vs 3,5% en el 3T15 y el 5,7% del 4T14).
- El EBIT total del ejercicio 2015 alcanza los 45 M€, lo que supone un margen EBIT recurrente del 1,6%.

El FCF del 4T15 supera los 137 M€ gracias a la mejora de rentabilidad y a la gestión activa del circulante

- El FCF del ejercicio 2015 totaliza -50 M€; si excluimos los costes de reestructuración de personal el FCF del ejercicio habría sido de +28 M€.

El Capital circulante alcanza los 30 días frente a 81 días en Diciembre 2014, como resultado de los saneamientos y las nuevas medidas de gestión del circulante

- Mejora el comportamiento de la cuenta de clientes (-28 días), de inventarios (-20 días) y de proveedores (+3 días) con respecto a diciembre 2014.
- Excluyendo el impacto de los saneamientos (35 DoS), la mejora sostenible del circulante equivale a 16 DoS.

La deuda neta se reduce en el trimestre un 16% hasta los 700 M€, frente a los 837 M€ de Septiembre 2015

- El coste medio de la financiación se sitúa en el 4,2%, y mejora en 0,3 pp respecto al año anterior.
- Excluyendo los costes de reestructuración de plantilla, la deuda habría sido de 622 M€, inferior a la de diciembre 2014.

Los ingresos en 2015 caen un -2% en moneda local (-3% en términos reportados) impactados por Latinoamérica, y el negocio TI

- Los ingresos habrían permanecido prácticamente estables en moneda local excluyendo la estacionalidad del negocio de elecciones.
- La caída de los ingresos en el cuarto trimestre de 2015 en moneda local es del -6%.
- Los verticales T&D (que engloba Transporte & Tráfico y Defensa & Seguridad) crecen en el ejercicio, en especial Defensa & Seguridad (+7%), frente al peor comportamiento relativo de TI (-5% en moneda local).

Ralentización de la contratación (-11% en moneda local en 2015) por contratación más selectiva, Brasil, retrasos en geografías dependientes del petróleo y Administraciones Públicas

Los efectos no-recurrentes en el ejercicio 2015 ascienden a 718 M€

- Los costes no-recurrentes en el 4T15 ascienden a 130 M€, de los cuales 64 M€ corresponden a Brasil.
- Los costes no-recurrentes en Brasil durante todo el ejercicio 2015 ascienden a 321 M€.

El resultado neto del Grupo en 2015 totaliza pérdidas de -641 M€

Principales Magnitudes	2015 (M€)	2014 (M€)	Variación (%) Reportado / Mon. Local
Contratación	2.651	3.013	(12) / (11)
Ventas	2.850	2.938	(3) / (2)
Cartera de pedidos	3.193	3.473	(8)
Resultado Operativo (EBIT) recurrente ⁽¹⁾	45	204	(78)
Margen EBIT recurrente ⁽¹⁾	1,6%	6,9%	(5,3) pp
Costes no recurrentes	(687)	(246)	179
Resultado Operativo (EBIT)	(641)	(42)	1.410
Margen EBIT	(22,5%)	(1,4%)	(21,1) pp
Resultado Neto	(641)	(92)	598
Deuda neta	700	663	6
Flujo de Caja Libre	(50)	47	--
BPA básico (€)	(3,913)	(0,561)	598

⁽¹⁾ Antes de costes no recurrentes

Nota

A partir de este trimestre, la publicación de resultados trimestrales incluye tanto la información de estados trimestrales acumulados como la del trimestre estanco.

Además se incluyen los márgenes de contribución de los negocios T&D y negocio TI (anexo 2); T&D engloba los verticales de Defensa & Seguridad y Transporte & Tráfico, mientras que el negocio TI suma los verticales de Energía & Industria, Servicios Financieros, Telecom & Media, y Administraciones Públicas & Sanidad.

Finalmente, el Flujo de Tesorería Consolidado se reordena y simplifica. El anexo 5 muestra todos los estados trimestrales para 2014 y 2015.

2. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS (NIIF)

CUENTA DE RESULTADOS

- Las ventas han alcanzado los 2.850 M€ en el 2015, lo que supone una caída del -2% en moneda local (o -3% en términos reportados). Excluyendo la estacionalidad del negocio de Elecciones, las ventas en 2015 habrían estado en niveles prácticamente similares a los del año anterior (-1%). En el cuarto trimestre la caída de las ventas se ha acelerado (-6% en moneda local; -8% reportado) debido básicamente al peor comportamiento relativo en el trimestre de los verticales de TI (-14% en moneda local), especialmente en Latam y España, como consecuencia de una política más selectiva en nuestra contratación.
- Los Otros Ingresos se sitúan en 86,4 M€, ligeramente por debajo de los 93,3 M€ del 2014 por la menor capitalización de gastos de I+D en el ejercicio.
- EL OPEX (gastos operativos) en 2015 ralentiza su crecimiento y ha aumentado sólo un +1,7% hasta los 2.805 M€ (vs 2.759 M€ en 2014) debido principalmente al incremento del +2% en los Gastos de Personal. La plantilla media en el año permanece estable, aunque la plantilla final ha descendido un -5% en el ejercicio, gracias a los esfuerzos de reducción realizados en la segunda mitad del año. Destaca el mejor comportamiento relativo del OPEX en el cuarto trimestre de 2015, con un descenso del -10% como consecuencia de la caída en Aprovisionamientos y otros gastos de explotación debido a la ejecución de los planes de optimización de costes, menor subcontratación y el descenso en el volumen de ventas. Los Gastos de Personal en el 4T15 se incrementan un +3% debido al impacto de la reversión de la provisión por contingencias laborales registrada en el 4T14 (24 M€), ya que excluyendo dicho impacto los Gastos de Personal hubieran descendido un -4% en el cuarto trimestre (en línea con la reducción de la plantilla media en dicho periodo, como resultado de los planes de optimización de plantilla en España y Latinoamérica puestos en marcha).
- El Margen de Contribución de 2015 se sitúa en el 9,2% vs 14,3% en 2014 (-5.1pp). El 4T15 continua la tendencia de mejora iniciada en el 3Q15 y se sitúa en el 13,3%:
 - El Margen de Contribución de T&D (Transporte & Tráfico y Defensa & Seguridad) alcanza el 14,8% y ha descendido en -4.6pp vs 2014 (19,4%) principalmente influido por los sobrecostes asumidos en ciertos proyectos problemáticos, especialmente en el ámbito de Transporte & Tráfico, y la menor contribución del programa Eurofighter.
 - El Margen de Contribución de TI (5,0%) ha sido inferior en -5,8pp al registrado en 2014 (10,8%), por los sobrecostes en Servicios Financieros y Administraciones Públicas & Sanidad.
- Las amortizaciones se sitúan en 85 M€ frente a los 64 M€ del 2014 (+33%), por el efecto de la aplicación y amortización correspondiente a subvenciones de proyectos de I+D. Excluyendo el impacto de la aplicación de las subvenciones, las amortizaciones hubieran alcanzado unos niveles similares a los registrados en 2014.
- El EBIT recurrente (antes de costes no-recurrentes) en 2015 se sitúa en 45 M€ con un margen del 1,6% (vs 6,9% en 2014). En un entorno de caída en ventas en el cuarto trimestre (-8%), el EBIT recurrente en el trimestre estanco continua expandiéndose y alcanza los 47 M€ (margen recurrente del 6,0% vs 3,5% en 3T15) como consecuencia básicamente del mayor margen de contribución del 4T15 (13,3% vs 10,1% en 3T15) asociado a los distintos planes de reducción de gastos implementado, la mejoría del margen directo de los proyectos y el menor impacto negativo de los contratos problemáticos.
- Los gastos financieros aumentan ligeramente (56 M€ vs 54 M€ en 2014); la reducción conseguida en el coste medio de la financiación de -0,3pp, hasta el 4,2% más que compensa el incremento de la deuda media en el periodo. Son las diferencias de tipo de cambio en algunos proyectos concretos las que explican la ligera subida de esta partida.

- Los Resultados de empresas asociadas y otras participadas han sido de -8 M€ vs 0 M€ en 2014. La diferencia se explica por el impacto extraordinario positivo de +4 M€ en 2014 por el acuerdo de menor pago a los socios minoritarios de Indra Italia (se hará efectivo un pago en 2016 de 3,7 M€ por su participación del 22,5%), por cambios en el perímetro por la desinversión de varias sociedades y la liquidación de otras, fundamentalmente las establecidas en Venezuela.
- El ingreso por impuestos asciende a 64 M€ vs 7 M€ en 2014 como consecuencia del ingreso fiscal que se produce en España por las pérdidas registradas, que incluyen el plan de ajuste de plantilla ya ejecutado en 2015, y las deducciones de I+D, que son parcialmente compensados por la dotación de provisión correspondiente al efecto no recurrente de -31 M€ por deterioro del crédito fiscal de Brasil realizado en el segundo trimestre de 2015.
- El Resultado Neto se sitúa en -641 M€, principalmente debido a los efectos no recurrentes (718 M€ en el 2015).

EFFECTOS NO-RECURRENTES

Ejercicio 2015

- Los efectos no-recurrentes en el periodo 2015 ascienden a 718 M€, de los cuales 687 M€ tienen un impacto negativo en el resultado operativo del ejercicio (con los 31 M€ restantes impactando directamente en impuestos).

Efectos no-recurrentes 2015	(M €)
Provisiones, deterioros y sobrecostos de proyectos	(371)
Deterioro fondos de comercio	(104)
Deterioro activos tangibles	(9)
Deterioro activos intangibles	(7)
Optimización recursos	(36)
Provisión del plan de ajuste de plantilla	(160)
Efectos no-recurrentes al EBIT	(687)
Deterioro crédito fiscal	(31)
Total Efectos no-recurrentes	(718)

- El desglose por naturaleza de las Provisiones, deterioros y sobrecostos de proyectos es el siguiente:

Detalle Provisiones, deterioros y sobrecostos 2015	(M €)
Existencias	(103)
Clientes	(117)
Provisión onerosos	(150)
Total	(371)

- La compañía estima que los efectos no-recurrentes mencionados reflejan el impacto actual tanto de las cambiantes condiciones de mercado vistas en el año 2015 como de la aplicación de hipótesis más ajustadas a la evolución esperada de los proyectos de la compañía en este momento.
- Del total de los efectos no-recurrentes el impacto en caja para 2015 ha sido de 138 M€ y para 2016 se espera que sea de aproximadamente 120 M€.
- La suma de todos los costes no-recurrentes en Brasil durante el ejercicio 2015, ascienden a 321 M€ (aproximadamente 60% del total excluyendo la optimización y plan de ajuste de plantilla en España) debido principalmente a un número reducido de proyectos problemáticos, en un contexto de notable empeoramiento macro del país, deterioro de los plazos de pago de la Administración Pública, restricción presupuestaria de los clientes públicos y endurecimiento de las exigentes condiciones locales de aceptación de los hitos de los proyectos.

Cuarto trimestre 2015

- Los costes no-recurrentes en el 4T15 ascienden a 130 M€, de los cuales 64 M€ corresponden a la actualización de las necesidades en Brasil y el resto corresponden al cambio de estimaciones resultado de diversos factores y acontecimientos ocurridos en el cuarto trimestre 2015.
- Los costes no-recurrentes de Brasil (64 M€) incluyen el análisis de la cartera de contratos del país encargado a firmas externas. Dicho análisis ha consistido en la realización de un procedimiento de revisión genérico del universo de proyectos de Brasil, con el objeto de identificar aquellos susceptibles de tener mayor riesgo de cumplimiento de sus resultados futuros y/o cobrabilidad. Como resultado del mismo, se ha concentrado el estudio en un número reducido de proyectos sobre el que se ha efectuado una revisión legal y económica, que recomienda el cierre consensuado de los mismos con los clientes. Se estima que la mayor parte de dichos contratos estará cerrada antes de Diciembre 2016.
- El resto de costes no-recurrentes (66 M€) corresponden a un empeoramiento de las condiciones de un conjunto de proyectos determinados que ya estaban siendo monitorizados en el resto de geografías.

Efectos no-recurrentes 4T15	(M €)	Brasil	no-Brasil
Provisiones, deterioros y sobrecostes de proyectos	(107)	(55)	(52)
Deterioro fondos de comercio	(3)	0	(3)
Deterioro activos tangibles	(9)	(9)	0
Deterioro activos intangibles	0	0	0
Optimización recursos	(11)	0	(11)
Provisión del plan de ajuste de plantilla	0	0	0
Efectos no-recurrentes al EBIT	(130)	(64)	(66)
Deterioro crédito fiscal	0	0	0
Total	(130)	(64)	(66)

Provisiones, deterioros y sobrecostes 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 diciembre 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 371 M€, de los cuales 107 M€ se han registrado en el cuarto trimestre.

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 la Compañía decidió proceder a la corrección de su valor por un importe de -104 M€ (-3 M€ en 4T15) con el siguiente desglose:

- Brasil: -83 M€ (0 M€ tras deterioro)
- Grupo Consultoría: -9 M€ (23 M€ tras deterioro)
- Portugal: -9 M€ (3 M€ tras deterioro)
- Diagram y Adepa: -3 M€ (0 M€ tras el deterioro)

Deterioro de activos tangibles

- Ajuste de activos tangibles por importe de 8,6 M€, correspondientes principalmente al deterioro de inmuebles en Brasil.

Deterioro de activos intangibles

- Dentro de la revisión de los planes de negocio asociados a los principales activos intangibles, se registró en el segundo trimestre 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.

Provisión del plan de ajuste de plantilla y optimización de recursos

- Los costes no-recurrentes ascienden a 196 M€, de los cuales 160 M€ corresponden a la provisión del plan de ajuste de la plantilla en España y el resto a la optimización de recursos adicionales. La provisión se realizó en el tercer trimestre 2015 por la totalidad de los gastos asociados al plan, con independencia del calendario de la esperada salida de caja (concentrada en los próximos trimestres). El plan finaliza el 31 de Diciembre de 2016.

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 -31 M€.

BALANCE Y ESTADO DE FLUJOS DE TESORERÍA

- El Cash Flow Libre generado en el año 2015 se sitúa en -50 M€ vs 47 M€ en 2014 como consecuencia principalmente de la peor evolución operativa y los planes de ajuste de plantilla (-78 M€). Excluyendo este último impacto, el FCF del ejercicio habría sido de 28 M€. En el 4T15 el Cash Flow Libre generado ha sido de 137 M€, importe que incluye una salida de caja de -60 M€ por los planes de ajuste de la plantilla. Excluyendo este impacto, el FCF del trimestre habría sido de 197 M€.
- El Circulante Operativo Neto ha disminuido hasta 232 M€ desde los 648 M€ de diciembre 2014, equivalente a 30 días de ventas de los últimos 12 meses vs 81 días de ventas en 2014. Los saneamientos han supuesto una mejora de 287 M€ (35 días de ventas), mientras que la mejora sostenible aportada por la gestión equivale a 130 M€ (16 días de venta). Destaca la mejoría en el cuarto trimestre (equivalente a 31 días de ventas o c.250 M€) como consecuencia del impacto de los efectos no-recurrentes, la mejoría de los plazos de pago y la puesta en marcha de un plan de mejora permanente de la gestión de los proveedores.
- El Impuesto de Sociedades pagado asciende a 7 M€, frente a los 53 M€ registrados en el 2014, 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 27 M€, frente a 42 M€ del mismo periodo del ejercicio anterior. El desembolso por inversiones materiales asciende a 10 M€, nivel inferior a los 15 M€ registrados en el 2014.
- La Deuda Neta se sitúa en 700 M€ (nivel sustancialmente menor a los 837 M€ de septiembre 2015), lo que representa un nivel de apalancamiento de 5,4 veces el EBITDA recurrente de los últimos 12 meses. Aproximadamente el 90% de la deuda media del ejercicio está denominada en euros, mientras que el resto se concentra en otras monedas (principalmente en Brasil, que supone un 6% de la deuda bruta). El coste medio de la deuda se sitúa en el 4,2% y mejora en 0,3 pp respecto al mismo periodo del año anterior. En los últimos días del año se ha repagado completamente la deuda en Brasil.
- El factoring sin recurso de facturas de clientes realizado al cierre del 2015 es de 187 M€ vs 173 M€ al final del 3T15 y vs 187 M€ a cierre de 2014.

RECURSOS HUMANOS

Plantilla final	2015	%	2014	%	Variación (%)
España	20.251	55	21.461	55	(6)
Latinoamérica	13.453	36	14.388	37	(6)
Europa y Norteamérica	1.720	5	1.788	5	(4)
Asia, Oriente Medio & África	1.636	3	1.493	4	10
TOTAL	37.060	100	39.130	100	(5)

Plantilla media	2015	%	2014	%	Variación (%)
España	21.528	56	20.868	54	3
Latinoamérica	13.773	36	14.552	38	(5)
Europa y Norteamérica	1.799	5	1.774	5	1
Asia, Oriente Medio & África	1.558	4	1.358	4	15
TOTAL	38.658	100	38.552	100	0

Al cierre del año 2015, la plantilla final total está formada por 37.060 profesionales, lo que supone un descenso del -5% respecto al cierre de 2014, que se ha materializado mayoritariamente a lo largo del segundo semestre del año como resultado de la ejecución de los planes de reestructuración en España y Latinoamérica (1.935 empleados menos en 6 meses):

- La plantilla final en España se reduce en un -6% vs 2014, (1.210 empleados menos), de los cuales aproximadamente el 85% corresponde al plan de ajuste.
- En Latinoamérica la plantilla final se reduce un -6% vs 2014 (equivalente a 935 profesionales) en línea con el reposicionamiento previsto en la zona. El cuarto trimestre muestra un ligero incremento debido a que en Brasil se ha producido una transferencia de empleados que previamente estaban subcontratados como consecuencia de ciertos requisitos legales del contrato del proyecto.
- En AMEA la plantilla se incrementa un +10% vs 2014, principalmente 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.
- En Europa y Norteamérica la plantilla se reduce un -4% como consecuencia en su mayoría por menores necesidades de recursos en Portugal y las reestructuraciones en distintas filiales de la región.

La plantilla media del año 2015 se ha mantenido prácticamente plana respecto al 2014 al haberse producido la mayoría de las salidas en la última parte del año, hecho que junto con la reversión de la provisión aplicada en el 2014 explican el incremento del +2% de los Gastos de Personal del 2015 vs 2014.

3. ANÁLISIS POR MERCADOS VERTICALES

Ventas T&D	2015 (M€)	2014 (M€)	Variación %		4T15 (M€)	4T14 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda local			Reportado	Moneda local
Defensa & Seguridad	542	509	7	7	188	170	11	11
Transporte & Tráfico	633	620	2	1	189	189	(0)	(0)
TOTAL T&D	1.175	1.129	4	4	377	359	5	5

Defensa & Seguridad

- Las ventas de Defensa & Seguridad han crecido un +7% en el año, tanto en moneda local como en términos reportados, experimentando una aceleración en el cuarto trimestre (+11%).
- La favorable evolución en el ejercicio de las áreas de Simulación, Logística, Radar Mando y Control y Defensa Electrónica más que compensan el menor peso específico del programa Eurofighter.
- Se consolida la fase de recuperación en España (+63% en el año y +102% en el 4T2015) apoyada en la materialización de contratos específicos plurianuales del Ministerio de Defensa (Sistemas electrónicos asociados al mástil integrado de las futuras Fragatas F110, sistemas electrónicos de los futuros vehículos blindados 8x8, y simulador del helicóptero NH90, principalmente), y que al mismo tiempo se constituyen en referencias importantes para el futuro del mercado internacional.
- La favorable evolución de la contratación en el año (+11%), junto con el pipeline acumulado (nuevos programas nacionales y europeos) sientan las bases para un crecimiento sostenido en los próximos años.

Transporte & Tráfico

- Las ventas de Transporte & Tráfico han crecido un +1% en moneda local, y un +2% en términos reportados, experimentando un comportamiento plano en el cuarto trimestre del año.
- Destaca el área de Soluciones propias (+12% en términos anuales), especialmente en el segmento de Transporte Terrestre & Ferroviario y Tráfico Vial & Puertos (destacando el crecimiento del 40% en AMEA en el año). En cuanto a ATM (+8% en el ejercicio), sobresale la recuperación de la actividad en España (+25%) así como la consolidación del posicionamiento internacional en Programas Europeos.
- España se ha comportado de forma muy positiva (+10% en el año) como consecuencia de la favorable evolución del negocio ferroviario y ATM.
- La contratación cae un 17% en el ejercicio, con impacto por retrasos en países dependientes del precio del petróleo y materias primas.

Ventas TI	2015	2014	Variación %		4T15	4T14	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda local	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda local
Energía & Industria	437	473	(8)	(7)	104	138	(25)	(22)
Servicios Financieros	497	485	2	6	114	122	(6)	0
Telecom & Media	273	322	(15)	(13)	68	89	(24)	(19)
AA.PP. & Sanidad	468	529	(12)	(10)	119	144	(17)	(14)
TOTAL TI	1.675	1.809	(7)	(5)	404	493	(18)	(14)

Las ventas en el área de TI han caído un -5% en moneda local (o un -7% en términos reportados) como consecuencia de la evolución negativa de los verticales de Energía & Industria, AAPP y Telecom & Media. Durante el ejercicio destaca la evolución positiva del vertical de Servicios Financieros (+6%). La contribución de los servicios digitales ha sido de 313 M€ y ya supone un 19% del total de las ventas.

A pesar del creciente foco en el ámbito de las Soluciones Propias y la apuesta comercial por las soluciones digitales (agrupadas bajo la nueva marca Minsait), se espera una contracción de las ventas reportadas en el segmento de TI en los próximos trimestres como consecuencia del efecto negativo del tipo de cambio, el reposicionamiento en Brasil, los criterios más selectivos en la contratación, así como el eventual retraso en la licitación pública en España.

Energía & Industria

- Las ventas de Energía & Industria han caído un -7% en moneda local (o -8% en términos reportados), con una importante desaceleración en el cuarto trimestre principalmente por retrasos en algunos proyectos por la caída del precio del petróleo.
- El segmento de Energía (c.70% ventas del vertical) cae un -7% en el año, condicionado por el proceso de consolidación del sector en España, así como por el descenso de actividad en Latam, especialmente en Brasil y en aquellas geografías con una mayor vinculación al precio del petróleo.
- El segmento de Industria cae un -9%, aunque destaca el mejor comportamiento relativo del ámbito de Soluciones propias en España (-4%).
- Destaca la favorable evolución de AMEA (+11% en el año), mientras que el reposicionamiento y el esfuerzo de concentración comercial en Latam (c.30% ventas vertical) han conducido a una caída de los niveles de actividad en el área.
- Aunque la contratación cae un -18%, se espera una recuperación de los niveles de actividad en los próximos trimestres, basado en la oferta de soluciones propias, en particular en el segmento de Energía y líneas aéreas en Latinoamérica.

Servicios Financieros

- La actividad de Servicios Financieros ha registrado un crecimiento de +6% en moneda local (o +2% en términos reportados), experimentando cierta desaceleración en el último trimestre de 2015.
- El segmento de Banca en España (+6% en términos anuales) ha liderado el crecimiento del vertical como consecuencia, entre otros aspectos, del incremento de oportunidades de negocio surgidas entre las principales entidades españolas, tanto en búsqueda de reposicionamiento (Consultoría +24%) como mejora de eficiencia (BPO +10%).
- La gestión de diversos proyectos de implantación (outsourcing) y BPO de soluciones de

terceros en Brasil ha tenido un importante impacto negativo en los niveles de actividad y en la rentabilidad del vertical. El reposicionamiento en Brasil (centrado en soluciones propias, clientes privados y alianzas comerciales estratégicas), así como la correcta ejecución de las medidas acordadas en los proyectos críticos permiten anticipar una mejoría en la rentabilidad del negocio de Indra en la zona.

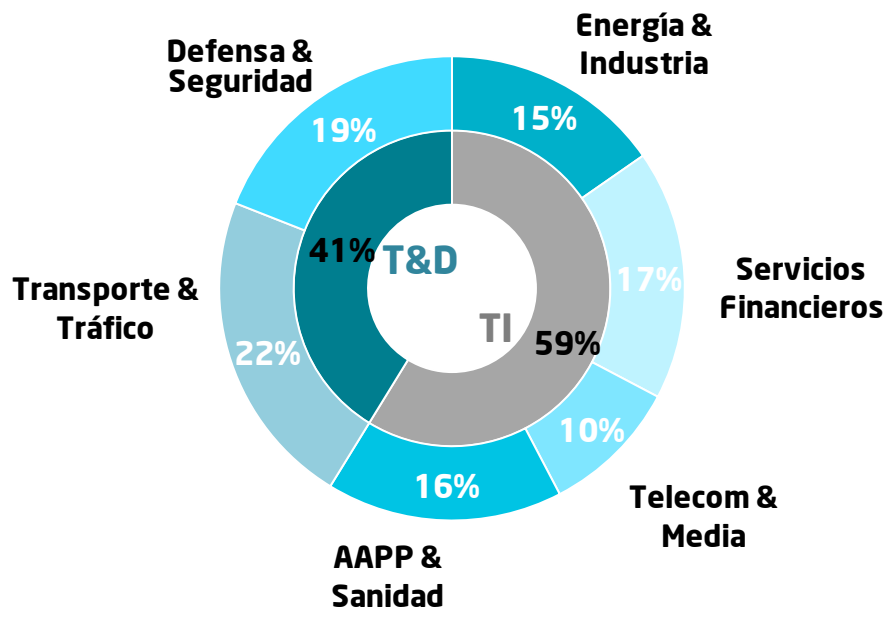
- El segmento de Seguros crece un 2%, con un peor comportamiento relativo de España (-7%). En Latam, sin embargo, se han registrado crecimientos muy relevantes (+19%) como consecuencia de la implantación de la solución IONE en un cliente relevante de la región.
- La esperada finalización de los proyectos problemáticos en Brasil, así como el reposicionamiento en la zona para focalizarse en los segmentos de mayor valor añadido, permiten anticipar una caída de los niveles de actividad en los próximos trimestres.

Telecom & Media

- Las ventas de Telecom & Media han caído un -13% en moneda local (o -15% reportado), con una importante desaceleración en el 4T15 del -19% en local (-24% en reportado).
- Durante el ejercicio 2015, el foco de los operadores del sector ha estado centrado en medidas de eficiencia y control de costes, principalmente en lo referente a los sistemas de apoyo a las empresas (BSS), lo que ha repercutido en las exigentes dinámicas de los precios, en un entorno altamente competitivo.
- El vertical de Media, aunque de menor peso relativo, tiene un peor comportamiento relativo al de Telecom (-45%), especialmente en España donde la cuota de mercado es muy elevada.
- La contratación en el año ha seguido cayendo (-19%), por lo que no se espera una recuperación de la actividad en los próximos trimestres

Administraciones Públicas & Sanidad

- La actividad de Administraciones Públicas & Sanidad ha registrado una caída del -10% en moneda local (o -12% en términos reportados), con un peor comportamiento relativo en el último trimestre.
- Las ventas estuvieron negativamente afectadas por la comparativa del negocio de elecciones (especialmente en AMEA y Latam). Excluyendo el impacto del negocio de elecciones, las ventas hubieran estado en niveles similares a los del pasado año en moneda local (o -3% en términos reportados).
- El negocio de elecciones ha caído un -37% en el año 2015 como consecuencia, entre otros aspectos, de la peor comparación con 2014, donde se ejecutó el contrato de apoyo al proceso de elecciones en Iraq. Se espera una desaceleración adicional en el próximo ejercicio dado el efecto estacional propio de este negocio, muy dependiente de los calendarios de elecciones de los países.
- El área de Sanidad ha registrado un peor comportamiento relativo al de Administraciones públicas, aunque se ha producido una mejoría en la última parte del año como consecuencia de contratos puntuales en España.
- La evolución prevista del negocio de elecciones, la previsible desaceleración del sector público en España, y los criterios más restrictivos de nuestra oferta comercial hacen prever un peor comportamiento en el año 2016 con respecto al año 2015.



4. ANÁLISIS POR GEOGRAFÍAS

Ventas por Geografías	2015		2014		Variación %		4T15 (M€)	4T14 (M€)	Variación %	
	(M€)	%	(M€)	%	Reportado	Moneda local			Reportado	Moneda local
España	1.223	43	1.147	39	7	7	342	349	(2)	(2)
Latinoamérica	734	26	804	27	(9)	(3)	161	226	(29)	(19)
Europa & Norteamérica	558	20	612	21	(9)	(9)	155	172	(10)	(10)
Asia, Oriente Medio & África	335	12	375	13	(11)	(13)	123	103	19	16
TOTAL	2.850	100	2.938	100	(3)	(2)	781	852	(8)	(6)

España

- Las ventas en España han registrado un crecimiento del +7% en el año, impulsadas por el segmento de Soluciones propias (+15%). El cuarto trimestre presenta una caída del -2%, principalmente debido a la caída del sector privado en el trimestre.
- El crecimiento en el ejercicio se explica por el sector público (+23%), aunque todavía con niveles bajos de rentabilidad (especialmente en los verticales de TI).
- El sector privado ha presentado un peor comportamiento relativo que el público (-4%) en el año, debido a la negativa evolución de los verticales de Energía & Industria y Telecom & Media en España, ya explicados anteriormente.
- Por mercados verticales, destaca el comportamiento positivo en el año de las ventas de Defensa & Seguridad, Administraciones Públicas, Transporte & Tráfico y Servicios Financieros.
- A pesar de la favorable evolución de la contratación en España (+26%, especialmente en Defensa & Seguridad y Transporte & Tráfico), no se espera que las actuales tasas de crecimiento sean sostenibles en los próximos trimestres, como consecuencia de la aceleración de gasto público producida en 2015 y el eventual retraso de las inversiones públicas esperable en los próximos trimestres.

Latinoamérica

- Las ventas en el mercado latinoamericano han registrado una caída del -3% en moneda local (-9% en euros), con una importante caída en el trimestre (-19% en local y -29% en reportado).
- La actividad en Latam está centrada en el segmento de TI (c.80% de las ventas de Latam) y con un limitado peso específico de las Soluciones propias (c.25% de las ventas de Latam), lo que ha repercutido negativamente en las ventas del año, en un contexto de deterioro del entorno macroeconómico y político en algunos países (especialmente en Brasil).
- La evolución de la actividad en Brasil (c.35% de las ventas de Latam) ha estado centrada en la mejora de la gestión de las operaciones en curso, con especial foco en los proyectos problemáticos de implantación de Soluciones de terceros en los verticales de Servicios Financieros y Administraciones Públicas. El reposicionamiento en Brasil (centrado en soluciones propias, clientes privados y alianzas comerciales estratégicas), así como la culminación de la limpieza de cartera de clientes y/o proyectos de alto riesgo permiten anticipar una contracción de las ventas y una mejoría de la rentabilidad del negocio en la zona.
- Las ventas de Latam ex Brasil están en niveles similares a los del año anterior en moneda local, destacando la favorable evolución del cono sur (elecciones en Argentina) y la peor evolución comparativa de México con el año anterior (Transporte & Tráfico y Administraciones Públicas).
- Por verticales en el área, destacan Defensa & Seguridad, Administraciones Públicas, y

Servicios Financieros, que registran tasas de crecimiento positivas.

- La evolución de la contratación, con tasas de crecimiento negativas, apunta a una desaceleración de la actividad en los próximos trimestres, al que se añade una peor comparativa de divisa, e incorpora un mayor nivel de exigencia en la selección de las oportunidades así como la finalización de ciertos proyectos problemáticos.

Asia, Oriente Medio & África (AMEA)

- Las ventas en Asia, Oriente Medio & África (AMEA) han registrado una caída del -13% en moneda local (-11% reportado) como consecuencia del proyecto de elecciones en Iraq finalizado en 2T14. El cuarto trimestre 2015, al igual que el tercero, presenta un comportamiento positivo, con crecimientos del 16% en moneda local y 19% en términos reportados.
- Excluyendo el impacto de las elecciones de Iraq, las ventas habrían crecido a tasas de doble dígito con respecto al año 2014 como consecuencia de la favorable evolución de los verticales de Transporte & Tráfico, Energía & Industria y Defensa & Seguridad.
- A pesar de que se prevé que los bajos precios sostenidos del petróleo puedan llevar a una ralentización del gasto público en los países exportadores de Oriente Medio (c.30% de las ventas del vertical), el pipeline en la zona (especialmente en Transporte & Tráfico, Defensa & Seguridad y Energía & Industria) permiten anticipar una recuperación de las tasas de crecimiento positivas en los próximos trimestres.

Europa & Norteamérica

- La actividad de Europa & Norteamérica ha registrado una caída del -9% en moneda local y en términos reportados.
- Los verticales de Defensa & Seguridad y Transporte & Tráfico concentran el grueso de la actividad en la zona (c.75%).
- La actividad en el vertical de Defensa & Seguridad se ha visto condicionada por el descenso de la actividad del proyecto Eurofighter, mientras que el vertical de Transporte & Tráfico se ha visto afectado por el retraso de ciertos proyectos en países puntuales.
- A pesar de la evolución de la contratación, con tasas de crecimiento negativas, y del gradual descenso de la actividad del proyecto Eurofighter, se espera una mejor evolución relativa de los niveles de actividad en los próximos trimestres

5. ANÁLISIS POR SEGMENTOS

SOLUCIONES

Soluciones	2015 (M€)	2014 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda local
Contratación	1.834	2.029	(10)	(9)
Ventas	1.834	1.887	(3)	(3)
Book-to-bill	1,00	1,08	(7)	
Cart./Ventas 12m	1,39	1,38	1	

- Las ventas en el periodo han caído -3% en moneda local (mismo nivel en términos reportados), representando de esta forma las Soluciones el 64% de las ventas totales de la compañía. Excluyendo el negocio de elecciones las ventas se hubiesen mantenido planas.
- El fuerte crecimiento experimentado en España en el año (+15%) no ha compensado la caída en el resto de geografías, que se han visto afectadas por negocio de elecciones así como por la exposición de ciertos países al precio del petróleo y materias primas. En el trimestre, destaca positivamente el crecimiento en AMEA por la ejecución de contratos relevantes en el ámbito de Transporte & Tráfico.
- En el año, los verticales que mejor comportamiento han registrado han sido Defensa & Seguridad y Transporte & Tráfico, mientras que los mayores descensos han sido en el mercado de Administraciones Públicas (en parte por el negocio de Elecciones) y de Energía & Industria.
- La contratación en el periodo ha descendido un -9% en moneda local (-10% reportado), dando lugar a un ratio Book-to-bill de contratación sobre ventas de 1,00x vs 1,08x en 2014. Defensa & Seguridad ha sido el único vertical que ha presentado tasas de crecimiento positivas en el año.
- El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se sitúa en 1,39x, prácticamente en los mismos niveles (+1%) que en 2014 (1,38x).

SERVICIOS

Servicios	2015 (M€)	2014 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda local
Contratación	817	984	(17)	(15)
Ventas	1.016	1.051	(3)	(0)
Book-to-bill	0,80	0,94	(14)	
Cart./Ventas 12m	0,63	0,83	(25)	

- Las ventas se mantienen planas en moneda local (-3% a nivel reportado), representando Servicios el 36% de las ventas.
- Por mercados verticales, Servicios Financieros y Administraciones Públicas registran tasas positivas de crecimiento mientras que Energía & Industria y Telecom & Media descienden. En el trimestre estanco las ventas han caído en todos los verticales.
- Por geografías, Latam es la región con mayor descenso de las ventas en 4T15 afectado (aparte de por su entorno macro) por una política más estricta a la hora de contratar servicios.
- La contratación 2015 ha descendido un -15% en moneda local (-17% en términos reportados), donde el ratio Book-to-Bill desciende hasta el 0,80x vs 0,94x en 2014.
- El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se sitúa en 0.63x, inferior al 0.83x registrado en 2014.

MÁRGENES DE CONTRIBUCIÓN POR SEGMENTOS

1.- Soluciones

	2015	2014	Variación	
	M€	M€	M€	%
Ventas netas	1.834	1.887	(53)	(3)
Margen de contribución	197	303	(106)	(35)
<i>Margen de contribución/ Ventas netas</i>	10,7%	16,0%	(5,3) pp	
Resultados de empresas asociadas	(0)	(0)	(0)	--
Resultado del Segmento	197	302	(106)	(35)

2.- Servicios

	2015	2014	Variación	
	M€	M€	M€	%
Ventas netas	1.016	1.051	(34)	(3)
Margen de contribución	66	118	(52)	(44)
<i>Margen de contribución/ Ventas netas</i>	6,5%	11,2%	(4,7) pp	
Resultados de empresas asociadas	(0)	(4)	4	--
Resultado del Segmento	66	114	(48)	(42)

3.- Total consolidado

	2015	2014	Variación	
	M€	M€	M€	%
Ingresos ordinarios	2.850	2.938	(87)	(3)
Margen de contribución	263	421	(158)	(37)
<i>Margen de Contribución/ Ingresos ordinarios</i>	9,2%	14,3%	(5,1) pp	
Otros gastos corporativos no distribuibles	(218)	(217)	(1)	0
Resultado Operativo recurrente (EBIT a/costes no rec.)	45	204	(159)	(78)
Costes no recurrentes	(687)	(246)	(440)	179
Resultado Operativo (EBIT)	(641)	(42)	(599)	1.410

- El Margen de Contribución de Soluciones (10,7%) ha descendido en -5,3pp vs FY14 (16,0%) principalmente afectado por los sobrecostes asumidos en ciertos proyectos problemáticos (Transporte & Tráfico, así como SSFF y AAPP en Brasil), y la menor contribución del programa Eurofighter.
- El Margen de Contribución de Servicios (6,5%) ha sido inferior en -4,7pp al registrado en FY14 (11,2%), por servicios problemáticos y presión en precios en determinados verticales.

6. OTROS ACONTECIMIENTOS DEL TRIMESTRE

En la sesión celebrada el 1 de octubre de 2015 el Consejo de Administración de la Sociedad, previo informe de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo, ha adoptado por unanimidad el siguiente acuerdo:

- Nombrar nuevo Director General Económico-Financiero (CFO) a D. Javier Lázaro Rodríguez en sustitución de D. Juan Carlos Baena, quien ha dejado Indra.

7. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE

ANEXO 1: CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

	2015	2014	Variación		4T15	4T14	Variación	
	M€	M€	M€	%	M€	M€	M€	%
Ingresos ordinarios	2.850,4	2.937,9	(87,5)	(3)	781,1	851,6	(70,5)	(8)
Otros ingresos	86,4	93,3	(6,9)	(7)	22,0	29,8	(7,9)	(26)
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(1.368,9)	(1.353,5)	(15,4)	1	(376,4)	(466,2)	89,8	(19)
Gastos de personal	(1.436,2)	(1.405,5)	(30,7)	2	(359,1)	(349,3)	(9,8)	3
Otros resultados	(1,1)	(4,1)	3,0	NA	(0,1)	(2,3)	2,2	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA) recurrente	130,7	268,2	(137,5)	(51)	67,4	63,7	3,8	6
Amortizaciones	(85,5)	(64,2)	(21,2)	33	(20,8)	(15,5)	(5,3)	34
Resultado Operativo recurrente (EBIT a/ costes no rec.)	45,2	203,9	(158,7)	(78)	46,6	48,2	(1,6)	(3)
Margen EBIT recurrente (a/ costes no rec.)	1,6%	6,9%	(5,3)	--	6,0%	5,7%	0,3	--
Costes no recurrentes	(686,6)	(246,4)	(440,2)	179	(129,6)	(230,5)	100,9	(44)
Resultado Operativo (EBIT)	(641,5)	(42,5)	(599,0)	1.410	(82,9)	(182,3)	99,4	(55)
Margen EBIT	(22,5%)	(1,4%)	(21,1)	--	(10,6%)	-21,4%	10,8	--
Resultado Financiero	(56,2)	(54,3)	(1,8)	3	(13,5)	(12,5)	(1,0)	8
Resultados de empresas asociadas y otras participadas	(8,3)	(0,2)	(8,1)	NA	(2,6)	(4,4)	1,8	NA
Resultado antes de impuestos	(705,9)	(97,0)	(608,9)	628	(99,0)	(199,2)	100,2	(50)
Impuesto de sociedades	64,1	6,6	57,4	868	18,1	29,4	(11,3)	(38)
Resultado del ejercicio	(641,9)	(90,4)	(551,5)	610	(80,9)	(169,8)	88,9	(52)
Resultado atribuible a socios externos	0,7	(1,5)	2,2	NA	0,5	(0,6)	1,0	NA
Resultado neto	(641,2)	(91,9)	(549,3)	598	(80,4)	(170,4)	90,0	(53)

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	2015	2014	Variación (%)
BPA básico (€)	(3,913)	(0,561)	598
BPA diluido (€)	(3,504)	(0,485)	623

	2015	2014
Nº total de acciones	164.132.539	164.132.539
Autocartera ponderada	257.550	282.131
Total Acciones consideradas	163.874.989	163.850.408
Total Acciones diluidas consideradas	181.369.740	181.345.159
Autocartera al cierre del periodo	347.011	202.199

Cifras no auditadas

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.

ANEXO 2: CUENTA DE RESULTADOS POR NEGOCIOS

1.- T&D

	2015	2014	Variación		4T15	4T14	Variación	
	M€	M€	M€	%	M€	M€	M€	%
Ventas netas	1.229	1.196	33	3	391	380	10	3
Margen de contribución	182	232	(50)	(22)	67	67	1	1
Margen de contribución/ Ventas netas	14,8%	19,4%	(4,6) pp		17,2%	17,5%	(0,3) pp	

2.- TI

	2015	2014	Variación		4T15	4T14	Variación	
	M€	M€	M€	%	M€	M€	M€	%
Ventas netas	1.621	1.742	(121)	(7)	391	471	(81)	(17)
Margen de contribución	81	189	(108)	(57)	36	43	(6)	(15)
Margen de contribución/ Ventas netas	5,0%	10,8%	(5,8) pp		9,3%	9,1%	0,2 pp	

3.- Total consolidado

	2015	2014	Variación		4T15	4T14	Variación	
	M€	M€	M€	%	M€	M€	M€	%
Ingresos ordinarios	2.850	2.938	(87)	(3)	781	852	(71)	(8)
Margen de contribución	263	421	(158)	(37)	104	109	(6)	(5)
Margen de Contribución/ Ingresos ordinarios	9,2%	14,3%	(5,1) pp		13,3%	12,8%	0,5 pp	
Otros gastos corporativos no distribuibles	(218)	(217)	(1)	1	(379)	(373)	(7)	2
Resultado Operativo recurrente (EBIT a/costes no rec.)	45	204	(159)	(78)	47	48	(2)	(3)
Costes no recurrentes	(687)	(246)	(440)	179	(130)	(231)	101	(44)
Resultado Operativo (EBIT)	(641)	(42)	(599)	1.410	(83)	(182)	99	(55)

Cifras no auditadas

ANEXO 3: BALANCE CONSOLIDADO

	2015	2014	Variación
	M€	M€	M€
Inmovilizado material	136,9	127,3	9,6
Otros activos intangibles	289,2	289,8	(0,6)
Participadas y otros inmovilizados financieros	50,1	89,5	(39,4)
Fondo de Comercio	470,4	583,3	(112,9)
Activos por impuestos diferidos	200,0	116,0	84,0
Activos no corrientes	1.146,7	1.206,1	(59,4)
Activos netos no corrientes mantenidos para la venta	0,4	7,7	(7,3)
Activo circulante operativo	1.462,0	1.841,2	(379,2)
Otros activos corrientes	112,4	132,5	(20,1)
Efectivo y equivalentes	341,6	293,9	47,7
Activos corrientes	1.916,3	2.275,2	(358,9)
TOTAL ACTIVO	3.063,0	3.481,3	(418,3)
Capital y Reservas	297,1	942,5	(645,4)
Acciones propias	(3,1)	(1,6)	(1,4)
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	294,0	940,9	(646,9)
Socios externos	13,6	12,7	0,9
PATRIMONIO NETO	307,6	953,6	(645,9)
Provisiones para riesgos y gastos	103,4	40,4	63,0
Deuda financiera a largo plazo	961,9	825,7	136,2
Otros pasivos financieros	11,5	8,9	2,6
Pasivos por impuestos diferidos	3,3	1,8	1,5
Otros pasivos no corrientes	26,8	35,0	(8,2)
Pasivos no corrientes	1.107,0	911,9	195,1
Deuda financiera a corto plazo	79,4	130,9	(51,5)
Pasivo Circulante Operativo	1.230,4	1.193,0	37,4
Otros pasivos corrientes	338,6	292,0	46,6
Pasivos corrientes	1.648,4	1.615,8	32,5
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	3.063,0	3.481,3	(418,3)
Deuda financiera a corto plazo	(79,4)	(130,9)	51,5
Deuda financiera a largo plazo	(961,9)	(825,7)	(136,2)
Deuda financiera bruta	(1.041,3)	(956,6)	(84,7)
Efectivo y equivalentes	341,6	293,9	47,7
Deuda neta	(699,7)	(662,7)	(37,0)

Cifras no auditadas

ANEXO 4: FLUJOS DE TESORERÍA CONSOLIDADO

	2015	2014	Variación	4T15	4T14	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	(705,9)	(97,0)	(608,9)	(99,0)	(199,2)	100,2
Ajustes:						
- Amortizaciones	85,5	64,2	21,2	20,8	15,5	5,3
- Subvenciones, provisiones y otros	408,7	46,7	361,9	23,0	67,5	(44,5)
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	0,4	3,3	(3,0)	0,5	3,6	(3,1)
- Resultados financieros	58,6	49,5	9,1	15,9	12,5	3,4
Dividendos cobrados	1,4	0,4	1,0	0,0	0,0	0,0
Cash-flow operativo antes de variación de capital circulante	(151,4)	67,2	(218,5)	(38,9)	(100,2)	61,3
Cientes, neto	55,9	(47,6)	103,5	99,0	(84,4)	183,4
Existencias, neto	153,4	179,8	(26,5)	61,6	189,0	(127,5)
Proveedores, neto	(27,4)	11,1	(38,6)	27,2	49,8	(22,7)
Variación en el capital circulante operativo	181,9	143,4	38,5	187,7	154,5	33,3
Otras variaciones operativas	0,3	(18,2)	18,5	0,4	41,3	(40,8)
Inversión Material, neto	(10,1)	(14,9)	4,8	(0,2)	(2,8)	2,6
Inversión Inmaterial, neto	(26,7)	(41,8)	15,1	(8,1)	(12,4)	4,3
Capex	(36,7)	(56,7)	19,9	(8,3)	(15,2)	6,9
Aumentos (devoluciones) subvenciones	4,0	5,3	(1,3)	(3,8)	2,2	(6,0)
Resultado financiero	(41,2)	(41,4)	0,1	(14,1)	(15,1)	1,0
Impuestos sobre sociedades pagados	(6,7)	(52,6)	45,9	14,2	(15,9)	30,1
Flujo de caja libre	(49,8)	47,1	(97,0)	137,4	51,7	85,7
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	2,8	2,2	0,6	1,6	1,4	0,2
Inversiones/Desinversiones Financieras	(5,2)	(12,9)	7,7	(4,1)	3,2	(7,3)
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	(0,5)	(0,2)	(0,3)	(0,3)	(0,2)	(0,1)
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	(55,6)	55,6	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	(2,0)	(6,9)	4,9	0,3	2,4	(2,1)
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(54,8)	(26,3)	(28,5)	135,0	58,6	76,4
Deuda neta inicial	(662,7)					
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(54,8)					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	17,8					
Deuda neta final	(699,7)					

Cifras no auditadas

ANEXO 5: FLUJOS DE TESORERÍA TRIMESTRALES

	1T15 M€	1T14 M€	Variación M€
Resultado antes de impuestos	(15,5)	41,0	(56,5)
Ajustes:			
- Amortizaciones	30,9	14,6	16,3
- Subvenciones, provisiones y otros	(24,5)	(6,9)	(17,6)
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	1,7	0,3	1,4
- Resultados financieros	12,5	9,2	3,3
Dividendos cobrados	0,0	0,0	0,0
Cash-flow operativo antes de variación de capital circulante	5,1	58,2	(53,1)
Clientes, neto	(21,8)	35,3	(57,1)
Existencias, neto	6,7	(16,1)	22,8
Proveedores, neto	(16,7)	29,4	(46,1)
Variación en el capital circulante operativo	(31,8)	48,6	(80,4)
Otras variaciones operativas	(29,9)	(63,8)	33,9
Inversión Material, neto	(2,0)	(5,2)	3,3
Inversión Inmaterial, neto	(7,1)	(3,9)	(3,3)
Capex	(9,1)	(9,1)	0,0
Aumentos (devoluciones) subvenciones	1,0	0,7	0,3
Resultado financiero	(6,7)	(9,7)	3,0
Impuestos sobre sociedades pagados	(8,0)	(4,0)	(4,1)
Flujo de caja libre	(79,3)	21,0	(100,3)
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,5	0,3	0,2
Inversiones/Desinversiones Financieras	(0,4)	(5,2)	4,7
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	0,0	0,0	0,0
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	(0,1)	(0,9)	0,8
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(79,4)	15,2	(94,6)
Deuda neta inicial	(662,7)		
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(79,4)		
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	0,8		
Deuda neta final	(741,3)		

Cifras no auditadas

	1S15	1S14	Variación	2T15	2T14	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	(445,9)	78,4	(524,3)	(430,4)	37,4	(467,8)
Ajustes:						
- Amortizaciones	44,8	35,3	9,5	13,9	20,8	(6,9)
- Subvenciones, provisiones y otros	258,8	(16,8)	275,6	283,3	(9,8)	293,1
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	0,0	0,3	(0,3)	(1,7)	0,0	(1,7)
- Resultados financieros	27,2	22,0	5,2	14,6	12,7	1,9
Dividendos cobrados	1,0	0,0	1,0	1,0	0,0	1,0
Cash-flow operativo antes de variación de capital circulante	(114,1)	119,2	(233,3)	(119,2)	61,0	(180,3)
Clientes, neto	(54,9)	6,8	(61,6)	(33,1)	(28,6)	(4,5)
Existencias, neto	102,6	3,7	98,8	95,8	19,8	76,0
Proveedores, neto	(46,3)	(40,1)	(6,2)	(29,6)	(69,4)	39,8
Variación en el capital circulante operativo	1,4	(29,5)	30,9	33,2	(78,2)	111,3
Otras variaciones operativas	(0,5)	(19,7)	19,2	29,3	44,0	(14,7)
Inversión Material, neto	(5,6)	(8,8)	3,2	(3,6)	(3,5)	(0,1)
Inversión Inmaterial, neto	(12,8)	(19,6)	6,8	(5,7)	(15,7)	10,1
Capex	(18,4)	(28,4)	10,0	(9,3)	(19,3)	10,0
Aumentos (devoluciones) subvenciones	5,2	1,7	3,5	4,2	1,0	3,1
Resultado financiero	(19,2)	(20,6)	1,3	(12,5)	(10,8)	(1,7)
Impuestos sobre sociedades pagados	(18,5)	(25,9)	7,4	(10,4)	(21,9)	11,5
Flujo de caja libre	(164,1)	(3,2)	(161,0)	(84,8)	(24,1)	(60,7)
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,8	0,3	0,4	0,3	0,0	0,3
Inversiones/Desinversiones Financieras	(0,6)	(12,5)	11,9	(0,2)	(7,3)	7,2
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	(1,2)	(4,9)	3,7	(1,1)	(4,0)	2,9
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(165,1)	(20,2)	(145,0)	(85,8)	(35,4)	(50,3)
Deuda neta inicial	(662,7)					
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(165,1)					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	3,4					
Deuda neta final	(824,5)					

Cifras no auditadas

	9M15	9M14	Variación	3T15	3T14	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	(606,9)	102,2	(709,1)	(161,0)	23,8	(184,8)
Ajustes:						
- Amortizaciones	64,7	48,7	15,9	19,9	13,4	6,5
- Subvenciones, provisiones y otros	385,7	(20,7)	406,4	126,9	(4,0)	130,9
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	(0,1)	(0,2)	0,1	(0,1)	(0,6)	0,5
- Resultados financieros	42,7	37,0	5,7	15,5	15,0	0,5
Dividendos cobrados	1,4	0,4	1,0	0,4	0,4	(0,0)
Cash-flow operativo antes de variación de capital circulante	(112,5)	167,3	(279,8)	1,6	48,1	(46,5)
Clientes, neto	(43,0)	36,8	(79,9)	11,8	30,1	(18,3)
Existencias, neto	91,8	(9,2)	101,0	(10,7)	(12,9)	2,2
Proveedores, neto	(54,6)	(38,7)	(15,9)	(8,3)	1,3	(9,7)
Variación en el capital circulante operativo	(5,8)	(11,1)	5,2	(7,2)	18,5	(25,7)
Otras variaciones operativas	(0,2)	(59,5)	59,3	0,4	(39,7)	40,1
Inversión Material, neto	(9,9)	(12,1)	2,3	(4,3)	(3,4)	(0,9)
Inversión Inmaterial, neto	(18,6)	(29,4)	10,8	(5,8)	(9,8)	4,0
Capex	(28,4)	(41,5)	13,1	(10,1)	(13,1)	3,1
Aumentos (devoluciones) subvenciones	7,8	3,1	4,6	2,6	1,4	1,2
Resultado financiero	(27,2)	(26,3)	(0,9)	(7,9)	(5,7)	(2,2)
Impuestos sobre sociedades pagados	(20,9)	(36,8)	15,8	(2,5)	(10,9)	8,4
Flujo de caja libre	(187,3)	(4,6)	(182,7)	(23,1)	(1,5)	(21,7)
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	1,1	0,8	0,4	0,4	0,4	(0,1)
Inversiones/Desinversiones Financieras externos	(1,0)	(16,1)	15,0	(0,4)	(3,6)	3,1
	(0,3)	0,0	(0,3)	(0,3)	0,0	(0,3)
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	(55,6)	55,6	0,0	(55,6)	55,6
Variación de acciones propias	(2,4)	(9,4)	7,0	(1,2)	(4,5)	3,3
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(189,8)	(84,9)	(104,9)	(24,7)	(64,7)	40,1
Deuda neta inicial	(662,7)					
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(189,8)					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	15,1					
Deuda neta final	(837,5)					

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: 91.480.57.66
rgomezm@indra.es

Patricia Vilaplana
Tfno: 91.480.98.00
pbvilaplana@indra.es

OFICINA DEL ACCIONISTA

91.480.98.00
accionistas@indra.es

INDRA

Avda. Bruselas 35
28108 Madrid
www.indracompany.es