

RESULTADOS

9M15

MADRID, 5 DE NOVIEMBRE 2015

www.indracompany.com



Índice

1. Resumen	3
2. Principales magnitudes	4
3. Análisis de los Estados Financieros Consolidados (NIIF)	5
4. Análisis por Segmentos Principales	9
5. Análisis por Mercados Verticales	10
6. Análisis por Geografías	13
7. Otros Acontecimientos del Trimestre	15
8. Hechos posteriores al Cierre del Trimestre	17
ANEXO 1: Cuenta de Resultados Consolidada	18
ANEXO 2: Cuenta de Resultados por Segmentos	19
ANEXO 3: Balance Consolidado	20
ANEXO 4: Flujos de Tesorería Consolidado	21

1. RESUMEN

PRINCIPALES ASPECTOS DESTACADOS

Los ingresos en 9M15 se mantienen estables en moneda local y mejoran algo su comportamiento con respecto al primer semestre

- El incremento interanual de los ingresos en el tercer trimestre de 2015 en moneda local es del +12%.
- Los ingresos en 9M15 habrían crecido un 2% interanual excluyendo la estacionalidad del negocio de elecciones.
- Todos los verticales mejoran su comportamiento en ingresos en relación al primer semestre del año.

Decrecimiento de la contratación en los primeros 9 meses del año (-5% vs 9M14)

- Menor contratación por Brasil y por retrasos en algunas geografías con mayor dependencia del precio del petróleo.

El margen EBIT recurrente del trimestre alcanza el 3,5%, por debajo del 7,0% del 3T14

- El EBIT recurrente alcanza los 23M€, frente a los -25M€ de la primera mitad del ejercicio.

Dotación de una provisión de 160 M€ en el trimestre por el plan de ajuste de la plantilla

- Los efectos no-recurrentes incluyen esta provisión por la totalidad de los gastos asociados al plan, que finaliza el 31 de Diciembre de 2016.

El Capital circulante alcanza los 61 días y mejora en 3 días con respecto a junio 2015 (64 días)

- Mejora el comportamiento de la cuenta de clientes (-8 días) y de inventarios (-1 día) y empeora la de proveedores (+5 días) con respecto a junio 2015.

El FCF del tercer trimestre se sitúa en -23M€

- El FCF del trimestre se habría situado en -14 M€ si excluimos el coste del plan de optimización de plantilla de dicho periodo.

Estabilización de la deuda neta, que asciende a 837 M€ frente a 825 M€ de junio 2015 y a 726 M€ de septiembre 2014

- El coste medio de la financiación se sitúa en el 4,4%, y mejora en 0,3 pp respecto al mismo periodo del año anterior.
- El 10% del total de la deuda bruta está denominada en reales brasileños y asciende a 112 M€.

El resultado neto del Grupo en 9M15 totaliza pérdidas de -561 M€. Si eliminamos los efectos no-recurrentes, las pérdidas habrían sido de -56 M€

La revisión del negocio de Brasil supondrá efectos no-recurrentes al cierre del ejercicio, que están aún en proceso de análisis para su cuantificación, tal y como se detalla en el punto 5 del apartado de efectos no-recurrentes.

2. PRINCIPALES MAGNITUDES

	9M15 (M€)	9M14 (M€)	Variación (%) Reportado / Mon. Local
Contratación	2.019	2.126	(5) / (5)
Ventas	2.069	2.086	(1) / (0)
Cartera de pedidos	3.376	3.436	(2)
Resultado Operativo (EBIT) recurrente ⁽¹⁾	(1)	156	(101)
Margen EBIT recurrente ⁽¹⁾	(0,1%)	7,5%	(7,6) pp
Costes no recurrentes	(557)	(16)	3.404
Resultado Operativo (EBIT)	(559)	140	(499)
Margen EBIT	(27,0%)	6,7%	(33,7) pp
Resultado Neto	(561)	78	(815)
Deuda neta	837	726	15
Flujo de Caja Libre	(187)	(5)	--
Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	9M15 (€)	9M14 (€)	Variación (%)
BPA básico	(3,422)	0,479	(815)
BPA diluido	(3,069)	0,455	(775)

⁽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 364.999 equivalente al 0,22% del total de las acciones de la compañía.

	9M15	9M14
Nº total de acciones	164.132.539	164.132.539
Autocartera ponderada	246.549	231.670
Total Acciones consideradas	163.885.990	163.900.869
Total Acciones diluidas consideradas	181.380.741	181.395.621

3. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS (NIIF)

CUENTA DE RESULTADOS

- Las ventas alcanzan 2.069 M€ en el 9M15, con un crecimiento plano en moneda local (-1% en términos reportados). Sin embargo, excluyendo la estacionalidad del negocio de Elecciones, las ventas en 9M15 habrían crecido un +2%. En el tercer trimestre las ventas se han acelerado, registrando un crecimiento del +12% en moneda local (+8% reportado), equivalente a un crecimiento del +4% excluyendo el impacto positivo del negocio de elecciones en el 3T15. Este crecimiento está sustentado en el mejor comportamiento de todos los verticales con respecto al primer semestre, destacando la favorable evolución de las ventas en España, coyuntural, favorecida por la aceleración de programas públicos.
- Los Otros Ingresos se sitúan en 64,4 M€, en línea con los 63,5 M€ del 9M14.
- El OPEX (gastos operativos) en 9M15 ha aumentado un +6% hasta los 2.070 M€ (vs 1.943 M€ en 9M14), debido principalmente al incremento del +12% en los Aprovisionamientos y otros gastos de explotación como consecuencia de los esfuerzos asumidos en la ejecución de ciertos contratos y los sobrecostes resultantes en algunos proyectos problemáticos, y la aceleración de las ventas del tercer trimestre. Por su parte, los Gastos de personal se incrementan en un +2% en 9M15, destacando el cambio de tendencia en el tercer trimestre (-4% vs 3T14) en línea con el caída de la plantilla en dicho periodo.
- El Margen de Contribución del 9M15 se sitúa en el 7,7% vs 14,9% en 9M14 (-7,2pp), aunque mejora un +1,1pp con respecto al 1S15 (6,6%):
 - El Margen de Contribución de Soluciones (7,2%) ha descendido en -10,1pp vs 9M14 (17,3%) principalmente influido por los sobrecostes asumidos en ciertos proyectos problemáticos, así como por el deterioro de la actividad en Latam (especialmente en Brasil en los verticales de SSFF y AAPP).
 - El Margen de Contribución de Servicios (8,7%) ha sido inferior en -2,1pp al registrado en 9M14 (10,8%), aunque mejora significativamente con respecto a 1S15 (5,6%) por el mayor esfuerzo de la compañía en finalizar aquellos servicios de menor valor añadido y el mayor peso en el trimestre de los servicios asociados a soluciones de mayor valor añadido (principalmente en el vertical de Transporte & Tráfico).
- Las amortizaciones se sitúan en 65 M€ frente a los 49 M€ del 9M14 (+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 9M14.
- El EBIT recurrente (antes de costes no-recurrentes) en 9M15 se sitúa en -1 M€ con un margen del -0,1% (vs 7,5% en 9M14). El EBIT recurrente en el tercer trimestre estanco alcanza los 23M€ (margen recurrente del 3,5%) como consecuencia principalmente del menor impacto negativo de los proyectos problemáticos tras las provisiones llevadas a cabo en el 1S15, y los distintos planes de reducción de gastos implementados.
- Los gastos financieros permanecen prácticamente estables (43M€ vs 42 M€ 9M14) a pesar del incremento de la deuda, debido principalmente a la reducción conseguida en el coste medio de la financiación de -0,3pp, hasta el 4,4%.
- Los Resultados de empresas asociadas y otras participadas han sido de -6 M€ vs +4 M€ en 9M14. La diferencia es explicada por el resultado extraordinario positivo de +4 M€ 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%), así como por el impacto de ciertos ajustes no recurrentes en empresas participadas y el cambio en el perímetro de consolidación de alguna de nuestras filiales en Latam.

- El gasto por impuestos asciende a -46M€ (ingreso) vs 23M€ (gasto) como consecuencia del ingreso fiscal que se produce en España por las pérdidas registradas en estos nueve meses y 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 ingreso fiscal se ha acelerado en el tercer trimestre como consecuencia de la imputación del plan de ajuste de plantilla.
- El Resultado Neto 9M15 se sitúa en -561 M€, principalmente debido a los efectos no recurrentes (557M€ en el 9M15). Eliminando los efectos no-recurrentes, el resultado neto en 9M15 habría sido de -56 M€, frente a +78 M€ de 9M14.

EFECTOS NO-RECURRENTES

- Los efectos no-recurrentes en el periodo 9M15 ascienden a 589M€, de los cuales 422 M€ corresponden al cambio de estimaciones resultado de diversos factores y acontecimientos ocurridos en el primer semestre (1).
- Los costes no-recurrentes en el 3T15 ascienden a 167M€, de los cuales 160M€ corresponden a la provisión del plan de ajuste de la plantilla y el resto a la optimización de recursos adicionales. La provisión se ha realizado 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.
- En este sentido, la siguiente tabla resume el impacto de los efectos no recurrentes para el 9M15, cuyo detalle es el siguiente:

	(M €)
Provisiones, deterioros y sobrecostes de proyectos	(264)
Deterioro fondos de comercio	(101)
Deterioro activos intangibles	(7)
Optimización recursos	(26)
Provisión del plan de ajuste de plantilla	(160)
Efectos no-recurrentes al EBIT	(557)
Deterioro crédito fiscal	(32)
Total Efectos no-recurrentes	(589)

- Estos efectos de 589 M€ implican un impacto negativo de 557 M€ en el resultado operativo del ejercicio (con los 32 M€ restantes impactando directamente en impuestos).
- La revisión del negocio de Brasil y de algunos de sus proyectos más problemáticos realizados al cierre del segundo trimestre de 2015, y de cuyo análisis resultaron distintos efectos no recurrentes, contemplaba como premisas determinados escenarios temporales de ejecución y/o terminación de algunos proyectos, así como la limitación de alcance y/o la transferencia a terceros de otros. A día de hoy la estimación respecto al calendario de las mencionadas hipótesis se ha desviado respecto a la mejor previsión de junio.

El continuo deterioro de la situación de Brasil, fundamentalmente por el notable empeoramiento macro del país, la situación de restricción presupuestaria de los clientes públicos (70% de nuestro portfolio), el endurecimiento de las exigentes condiciones locales de aceptación de los hitos de los proyectos y el deterioro de los plazos de pago de la Administración Pública, también contribuyen al retraso de la implementación de las medidas que se habían adoptado.

La Compañía ha decidido complementar su análisis encargando un proceso de revisión técnica, legal y de estimados contables sobre los contratos objeto de desviaciones, realizado por firmas externas, al objeto de actualizar la situación actual de estos contratos, sus perspectivas en cuanto a calendarios y costes pendientes asociados a los mismos, así como valorar otras alternativas financieras o legales, si fuese necesario.

(1) Ver nota de Resultados del 1S15 para mayor detalle sobre el impacto de los efectos no recurrentes

Como consecuencia de todo ello, la Compañía anticipa que habrá provisiones adicionales, que serán contabilizadas como efectos no-recurrentes al cierre del ejercicio, si bien en este momento y hasta que finalice el mencionado proceso de revisión, no es posible cuantificarlas. Si la Compañía pudiera determinar el importe de dichos efectos no recurrentes con anterioridad a la publicación de los resultados del cierre del ejercicio, lo hará público a través de un comunicado de Hecho Relevante.

BALANCE Y ESTADO DE FLUJOS DE TESORERÍA

- El Cash Flow Libre generado en el 9M15 se sitúa en -187 M€ vs -5M€ en 9M14 como consecuencia principalmente de la peor evolución operativa. En el 3T15 el Cash Flow Libre generado ha sido de -23M€, importe que incluye una salida de caja de -9M€ por el plan de ajuste de la plantilla.
- El Circulante Operativo Neto ha disminuido hasta 485 M€, equivalente a 61 días de ventas de los últimos 12 meses vs 64 días de ventas en el 1S15, lo que supone una disminución de 3 días en un trimestre que tradicionalmente no ha sido favorable para la evolución del circulante de la compañía. Esta mejora viene motivada por la mejora de la cuenta de clientes (-8 días) y de inventarios (-1 día), mientras que la de proveedores empeora (+5 días).
- El Impuesto de Sociedades pagado asciende a 21 M€, frente a los 37 M€ registrados en el 9M14, principalmente debido a los menores pagos realizados a cuenta del impuesto de este ejercicio como consecuencia de los menores resultados obtenidos y la liquidación definitiva favorable de los anticipos realizados a costa de la previsión de los resultados de ejercicios anteriores.
- El nivel de inversiones inmateriales (netas de los cobros por subvenciones) ha sido de 19 M€, frente a 29 M€ del mismo periodo del ejercicio anterior. El desembolso por inversiones materiales ascienden a 10 M€, nivel inferior a los 12 M€ registrados en el 9M14.
- Las inversiones financieras suponen un desembolso de 1 M€.
- La Deuda Neta se sitúa en 837 M€ (nivel ligeramente superior a los 825 M€ de Junio 2015), lo que representa un nivel de apalancamiento de 6,6 veces el EBITDA recurrente de los últimos 12 meses. Aproximadamente el 85% de la deuda está denominada en euros, mientras que el resto se concentra en otras moneda (principalmente en Brasil, que supone un 10% de la deuda bruta). El coste medio de la deuda se sitúa en el 4,4% y mejora en 0,3 pp respecto al mismo periodo del año anterior.
- El factoring sin recurso de facturas de clientes realizado a lo largo del 9M15 es de 173M€ vs 176 M€ en 1S15 y vs 187 M€ a cierre de 2014.

RECURSOS HUMANOS

Plantilla final	9M15	%	1S15	%	Variación (%) 9M15 vs 1S15	2014	%	Variación (%) 9M15 vs 2014
España	21.496	57	21.893	56	(2)	21.461	55	0
Latinoamérica	13.084	34	13.723	35	(5)	14.388	37	(9)
Europa y Norteamérica	1.775	5	1.814	5	(2)	1.788	5	(1)
Asia, Oriente Medio & África	1.576	4	1.565	4	1	1.493	4	6
TOTAL	37.931	100	38.995	100	(3)	39.130	100	(3)

Al cierre del tercer trimestre de 2015, la plantilla total está formada por 37.931 profesionales, lo que supone un descenso del -3% respecto al cierre de 2014, conseguidos mayoritariamente a lo largo del tercer trimestre.

- La plantilla en España se mantiene prácticamente en los mismos niveles que en 2014. Sin embargo, en el tercer trimestre la plantilla se reduce en 397 profesionales, de los cuales aproximadamente el 39% corresponde al plan de ajuste.
- En Latam la plantilla se reduce un -9% vs 2014 (1.304 profesionales) y un -5% vs 1S15 (639 profesionales) como consecuencia, entre otros aspectos, del plan de ajuste iniciado por la compañía a principios de 2015 (especialmente en Brasil) en línea con el reposicionamiento previsto en la zona, y que es parcialmente compensado por los mayores recursos contratados por el incremento de algunos nuevos BPOs en la región.

- En AMEA la plantilla se incrementa un +6% 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 ha mantenido estable tanto respecto a 2014 (-1%) como respecto al 1S15 (-2%).

4. ANÁLISIS POR SEGMENTOS PRINCIPALES

SOLUCIONES

Soluciones	9M15 (M€)	9M14 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda local
Contratación	1.298	1.354	(4)	(4)
Ventas	1.301	1.319	(1)	(2)
Book-to-bill	1,00	1,03	(3)	
Cart./Ventas 12m	1,38	1,33	4	

- Las ventas en el periodo han caído -2% en moneda local (-1% reportado), aunque han tenido un comportamiento muy positivo en el tercer trimestre estanco (+18% en moneda local) como consecuencia del negocio de Elecciones y el vertical de S&D. Las ventas en Soluciones representan un 63% de las ventas totales (misma proporción que en 9M14).

Excluyendo Elecciones, las ventas habrían crecido un +4% en términos reportados.

Destaca la evolución en España (+23%), aunque el mercado internacional crece ya a tasas de doble dígito en el tercer trimestre.

- La contratación en el periodo ha descendido un -4% en moneda local (si se excluyera el impacto negativo del negocio de elecciones la contratación habría caído un -2%), dando lugar a un ratio Book-to-bill de contratación sobre ventas de 1,00x vs 1,03x en 9M14.
- La cartera de pedidos asciende a 2.578 M€, lo que representa un crecimiento del +3% reportado. El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se sitúa en 1,38x, un +4% por encima del registrado en 9M14 (1,33x).

SERVICIOS

Servicios	9M15 (M€)	9M14 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda local
Contratación	721	771	(6)	(5)
Ventas	769	768	0	2
Book-to-bill	0,94	1,00	(7)	
Cart./Ventas 12m	0,76	0,94	(19)	

- Las ventas crecen un +2% en moneda local (planas a nivel reportado). En el trimestre estanco las ventas registran un descenso del -6%, con los verticales de AAPP, T&M y E&I registrando los mayores descensos.

Por geografías, la caída en ventas en España en los nueve primeros meses está siendo compensada por el mercado internacional.

- La contratación 9M15 ha descendido un -5% en moneda local (-6% en términos reportados). Por verticales, destaca la caída en términos reportados de Telecom & Media (-28%), Energía & Industria (-23%) y AAPP (-11%). Sin embargo, en el trimestre la contratación aumenta un +2% como consecuencia de la entrada en mantenimiento de algunos proyectos relevantes en el vertical de S&D.
- La cartera de pedidos baja hasta los 798 M€ y se sitúa en niveles de 0,76 veces las ventas del ejercicio por la ejecución de proyectos plurianuales contratados en años anteriores.

5. ANÁLISIS POR MERCADOS VERTICALES

Ventas por Mercados	9M15 (M€)	9M14 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda local
Energía & Industria	333	335	(1)	(1)
Servicios Financieros	383	363	5	8
Telecom & Media	205	232	(12)	(10)
AA.PP. & Sanidad	349	385	(9)	(9)
Transporte & Tráfico	444	431	3	2
Seguridad & Defensa	355	339	5	4
TOTAL	2.069	2.086	(1)	(0)

Energía & Industria

- Las ventas de Energía & Industria han caído un -1% en moneda local y en términos reportados.
- Las ventas en el tercer trimestre (-6%) se han visto condicionadas por el descenso de la actividad en Latam, especialmente en Brasil y en aquellas geografías con proyectos con una mayor vinculación al precio del petróleo (Colombia). Los niveles de actividad en la zona también han estado condicionados por ciertos retrasos en proyectos plurianuales, que se espera poder compensar en los próximos trimestres.
- Destaca la favorable evolución de España en el trimestre (>+20%), tanto en el ámbito de Energía como en el de Industria.
- Mejor comportamiento relativo del segmento de Industria frente al de Energía, especialmente en el ámbito de las Soluciones.

Servicios Financieros

- La actividad de Servicios Financieros ha registrado un crecimiento de +8% en moneda local (o +5% en términos reportados).
- Se sigue acelerando el ritmo de la recuperación del segmento de Banca en España (+10% en 3T15 vs +7% en 1S15), como consecuencia del incremento de oportunidades de negocio surgidas entre las principales entidades financieras españolas tanto en su búsqueda de reposicionamiento (Consultoría +c.35%), como de mejora de cuota de mercado (core bancarios, Banca Digital, etc) y eficiencia (BPO).
- El foco de la gestión en Latam (c.35% ventas del vertical), especialmente en Brasil, sigue centrada en el programa de reposicionamiento en curso y en la correcta ejecución (evaluación) de los contratos problemáticos de implantación y BPO de soluciones de terceros. No se espera una mejoría de los niveles de actividad en los próximos trimestres.
- En el segmento de Seguros, y a pesar de su peor comportamiento relativo frente al segmento de Banca, destaca la aceleración de las ventas en el trimestre (+4% 9M15 vs +2% 1S15), especialmente en España.

Telecom & Media

- Las ventas de Telecom & Media han caído un -10% en moneda local (o -12% reportado).
- Durante el tercer trimestre no se han producido cambios en la dinámica de los operadores del sector, que continúan centrados en 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 ingresos para el cierre del ejercicio desde los niveles actuales.
- El vertical de Media tiene un peor comportamiento relativo al de Telecom, especialmente en España donde la cuota de mercado es muy elevada.

Administraciones Públicas & Sanidad

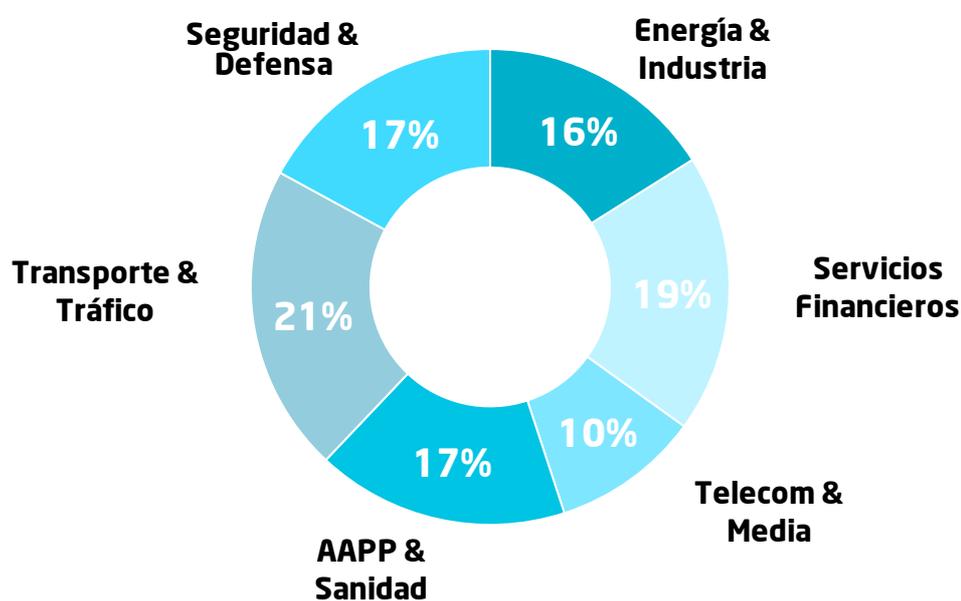
- La actividad de Administraciones Públicas & Sanidad ha registrado una caída del -9% en moneda local y en términos reportados, experimentando una notable mejoría en el tercer trimestre
- Como ya se había comunicado con anterioridad, las ventas en el primer semestre (-21%) estuvieron negativamente afectadas por la comparativa del negocio de elecciones (especialmente en AMEA y Latam). Sin embargo, su comportamiento relativo ha mejorado en el tercer trimestre como consecuencia de la celebración de las elecciones autonómicas en Cataluña, Colombia y Argentina lo que ha llevado a un importante crecimiento del vertical en el 3T15 (+25%).
- Excluyendo el impacto del negocio de elecciones, las ventas a 9M15 hubieran crecido a tasas relevantes (+10%), destacando la favorable evolución en España (principalmente en Educación y Smart Cities).
- El área de Sanidad ha registrado un peor comportamiento relativo al de Administraciones públicas, especialmente en el área internacional.
- La evolución del negocio de elecciones en el cuarto trimestre volverá a favorecer la evolución relativa del vertical en la parte final del año con respecto al año anterior.

Transporte & Tráfico

- Las ventas de Transporte & Tráfico han crecido un +2% en moneda local, creciendo un +3% en términos reportados.
- Destaca la favorable evolución del tercer trimestre (+7%), apoyada en el buen comportamiento de la actividad en España.
- El área de Soluciones propias registra tasas de crecimiento positivas (+6%), destacando el segmento Terrestre & Ferroviaria (especialmente en España, principalmente por el AVE Corredor Norte-Noroeste). En el tercer trimestre, sobresale la consolidación del crecimiento experimentado en Terrestre & Ferroviaria así como la aceleración de los niveles de actividad del segmento de ATM (+7%), especialmente en el negocio internacional.
- La actividad en España sigue evolucionando de forma muy positiva (+24%) como consecuencia de la favorable evolución del negocio de ferroviario e infraestructuras.
- La evolución de este vertical en el primer semestre del año estuvo negativamente afectada en rentabilidad por el proyecto de Lituania, que no tiene impacto en el tercer trimestre.

Seguridad & Defensa

- Las ventas de Seguridad & Defensa han crecido un +4% en moneda local, y +5% en términos reportados.
- La actividad se acelera significativamente en el tercer trimestre (+32%), especialmente en el segmento de Sistemas Aeroportados, Simulación y Sistemas Logísticos
- El negocio en España continúa su fase de recuperación (+38% 9M15) apoyada en proyectos específicos en el marco de lo que se espera que sea un nuevo ciclo inversor por parte del Ministerio de Defensa, que va compensando la menor contribución del programa Eurofighter en Europa.



6. ANÁLISIS POR GEOGRAFÍAS

Ventas por Geografías	9M15		9M14		Variación %	
	M€	%	M€	%	Reportado	Moneda local
España	881	43	797	38	11	11
Latinoamérica	573	28	578	28	(1)	3
Europa & Norteamérica	403	19	440	21	(8)	(9)
Asia, Oriente Medio & África	212	10	272	13	(22)	(25)
TOTAL	2.069	100	2.086	100	(1)	(0)

España

- Las ventas en España siguen consolidando su recuperación (+11%), y aceleran su crecimiento en el tercer trimestre (+20%), apoyada en el segmento de Soluciones propias (+28% en 3T15) y de forma coyuntural por la aceleración de las inversiones públicas.
- La recuperación sigue apoyada en el sector público (+28%), aunque todavía con niveles bajos de rentabilidad (especialmente en los verticales de TI).
- El sector privado mejora con respecto a trimestres anteriores, presentando ya tasas de crecimiento positivas en el tercer trimestre (+12% 3T15 vs -5% en 1S15) apoyado principalmente en los verticales de Energía & Industria y Servicios Financieros.
- La contratación en el mercado español evoluciona de forma positiva (especialmente en los verticales TECH), acelerándose con respecto al primer semestre (+16% en 9M15 vs +5% en 1S15), con todos los verticales mostrando ya en el tercer trimestre tasas positivas de crecimiento.
- Por mercados verticales, destaca el comportamiento coyunturalmente positivo de las ventas de Seguridad & Defensa, Administraciones Públicas, Servicios Financieros y Transporte & Tráfico.

Latinoamérica

- Las ventas en el mercado latinoamericano han registrado un crecimiento del +3% en moneda local (-1% en euros).
- A pesar de la favorable evolución de las Soluciones propias en el tercer trimestre (+18%), el deterioro del entorno macroeconómico y político en algunos países (especialmente en Brasil), sigue afectando negativamente a la contratación y ejecución de los proyectos.
- La evolución de la actividad en Brasil (c.35% de las ventas de Latam) sigue condicionada por los sobrecostos asociados a la ejecución de ciertos proyectos de implantación de Soluciones de terceros en los verticales de Servicios Financieros y Administraciones Públicas.
- Las ventas de Latam ex Brasil registran un crecimiento +3% en moneda local, especialmente en el ámbito de las Soluciones propias.
- Por verticales en el área, Seguridad y Defensa, Administraciones Públicas, Servicios Financieros y Telecom y Media 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, e incorpora una mayor nivel de exigencia en la selección de las oportunidades.

Asia, Oriente Medio & África (AMEA)

- Las ventas en Asia, Oriente Medio & África (AMEA) han registrado una caída del -25% en moneda local (-22% 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 +10% con respecto al 9M14.
- Destaca la evolución favorable de los niveles de actividad en el tercer trimestre (+26%), especialmente en el ámbito de Radars, Defensa Electrónica e Infraestructuras.
- El pipeline en la zona sigue siendo favorable, con un Book-to-bill de 1,1x.

Europa & Norteamérica

- La actividad de Europa & Norteamérica ha registrado una caída del -9% en moneda local (o de un -8% en términos reportados).
- Los verticales de Seguridad & Defensa y Transporte & Tráfico concentran el grueso de la actividad en la zona (c.75%).
- A pesar de la mejoría experimentada en el tercer trimestre (-3,5% vs -11% en 1S15), la actividad en el vertical de Seguridad & Defensa 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 los menores niveles en ciertos países puntuales, que se espera que sean compensados en los próximos trimestres.
- La contratación ha registrado un incremento del +11%, especialmente en el área de Seguridad & Defensa.

7. OTROS ACONTECIMIENTOS DEL TRIMESTRE

- 1) 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 hizo 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.

- 2) Con fecha 4 de agosto la Sociedad y la mayoría de la representación legal de los trabajadores alcanzó un acuerdo que pone fin al proceso de negociación del procedimiento de despido colectivo iniciado el pasado 7 de julio. Dicho acuerdo contempla, entre otras medidas, la extinción de hasta un máximo de 1.750 puestos de trabajo durante un plazo que finalizará el próximo 31 de diciembre de 2016. La totalidad de los costes del procedimiento serán asumidos por la Sociedad.

Este acuerdo se enmarca dentro de las acciones presentadas el pasado 8 de julio de 2015 como parte del Plan Estratégico 2014-2018 y que implica, entre otras medidas, un objetivo de ahorro de costes de 120 M€ anuales por reestructuración organizativa principalmente en España y Latinoamérica.

La ejecución del plan en Latinoamérica ya se ha iniciado en el segundo trimestre de 2015, mientras que la ejecución del plan en España se concentrará principalmente en el cuarto trimestre

quedando una parte para realizar a lo largo de 2016. Por tanto, la mayor parte de los ahorros anuales se consolidarán a lo largo de 2016.

- 3) Durante el tercer trimestre el Consejo de Administración de la Sociedad, previo informe de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo, adoptó una serie de acuerdos entre los que se encuentra una simplificación de la estructura organizativa de la Sociedad.

Estos acuerdos supusieron la salida de Indra de los Directores Generales Emma Fernández (hasta esa fecha responsable de Marca, Responsabilidad Corporativa y Relaciones Institucionales); Emilio Díaz (Estados Unidos); y Santiago Roura (Estrategia e Innovación).

Las funciones de estos tres directivos han pasado a ser asumidas por otros ejecutivos de la Compañía que no pertenecen al Comité de Dirección, sin que se produzcan incorporaciones a Indra para su sustitución.

8. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE

En sesión celebrada el pasado 1 de octubre 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 Javier Lázaro Rodríguez en sustitución de Juan Carlos Baena, quien ha dejado Indra.

ANEXO 1: CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

	9M15	9M14	Variación	
	M€	M€	M€	%
Ingresos ordinarios	2.069,3	2.086,3	(16,9)	(1)
Otros ingresos	64,4	63,5	1,0	2
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(992,5)	(887,3)	(105,2)	12
Gastos de personal	(1.077,1)	(1.056,2)	(20,9)	2
Otros resultados	(0,9)	(1,7)	0,8	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA) recurrente	63,2	204,5	(141,2)	(69)
Amortizaciones	(64,7)	(48,7)	(15,9)	33
Resultado Operativo recurrente (EBIT a/ costes no rec.)	(1,4)	155,7	(157,2)	(101)
Margen EBIT recurrente (a/ costes no rec.)	(0,1%)	7,5%	(7,6)	--
Costes no recurrentes	(557,1)	(15,9)	(541,2)	3.404
Resultado Operativo (EBIT)	(558,5)	139,8	(698,4)	(499)
Margen EBIT	(27,0%)	6,7%	(33,7)	--
Resultado Financiero	(42,7)	(41,8)	(0,9)	2
Resultados de empresas asociadas y otras participadas	(5,7)	4,2	(9,9)	NA
Resultado antes de impuestos	(606,9)	102,2	(709,1)	(694)
Impuesto de sociedades	45,9	(22,8)	68,7	(302)
Resultado del ejercicio	(561,0)	79,4	(640,4)	(807)
Resultado atribuible a socios externos	0,2	(0,9)	1,1	NA
Resultado neto	(560,8)	78,5	(639,2)	(815)

Cifras no auditadas

ANEXO 2: CUENTA DE RESULTADOS POR SEGMENTOS

1.- Soluciones

	9M15	9M14	Variación	
	M€	M€	M€	%
Ventas netas	1.301	1.319	(18)	(1)
Margen de contribución	93	228	(135)	(59)
<i>Margen de contribución/ Ventas netas</i>	<i>7,2%</i>	<i>17,3%</i>	<i>(10,1) pp</i>	
Resultados de empresas asociadas	0	(0)	0	--
Resultado del Segmento	93	228	(135)	(59)

2.- Servicios

	9M15	9M14	Variación	
	M€	M€	M€	%
Ventas netas	769	768	1	0
Margen de contribución	67	83	(16)	(20)
<i>Margen de contribución/ Ventas netas</i>	<i>8,7%</i>	<i>10,8%</i>	<i>(2,1) pp</i>	
Resultados de empresas asociadas	(0)	0	(0)	--
Resultado del Segmento	67	83	(16)	(20)

3.- Total consolidado

	9M15	9M14	Variación	
	M€	M€	M€	%
Ingresos ordinarios	2.069	2.086	(17)	(1)
Margen de contribución	160	311	(151)	(49)
<i>Margen de Contribución/ Ingresos ordinarios</i>	<i>7,7%</i>	<i>14,9%</i>	<i>(7,2) pp</i>	
Otros gastos corporativos no distribuibles	(162)	(156)	(6)	4
Resultado Operativo recurrente (EBIT a/costes no rec.)	(1)	156	(157)	(101)
Costes no recurrentes	(557)	(16)	(541)	3.404
Resultado Operativo (EBIT)	(559)	140	(698)	(499)

Cifras no auditadas

ANEXO 3: BALANCE CONSOLIDADO

	9M15	2014	Variación
	M€	M€	M€
Inmovilizado material	125,9	127,3	(1,5)
Otros activos intangibles	283,9	289,8	(6,0)
Participadas y otros inmovilizados financieros	78,0	89,5	(11,6)
Fondo de Comercio	475,2	583,3	(108,1)
Activos por impuestos diferidos	177,3	116,0	61,2
Activos no corrientes	1.140,1	1.206,1	(65,9)
Activos netos no corrientes mantenidos para la venta	1,1	7,7	(6,5)
Activo circulante operativo	1.549,2	1.841,2	(292,0)
Otros activos corrientes	135,2	132,5	2,7
Efectivo y equivalentes	277,5	293,9	(16,3)
Activos corrientes	1.963,0	2.275,2	(312,2)
TOTAL ACTIVO	3.103,2	3.481,3	(378,1)
Capital y Reservas	380,9	942,5	(561,7)
Acciones propias	(3,4)	(1,6)	(1,8)
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	377,4	940,9	(563,5)
Socios externos	12,4	12,7	(0,3)
PATRIMONIO NETO	389,9	953,6	(563,7)
Provisiones para riesgos y gastos	115,7	40,4	75,3
Deuda financiera a largo plazo	971,1	825,7	145,4
Otros pasivos financieros	9,0	8,9	0,1
Pasivos por impuestos diferidos	2,3	1,8	0,5
Otros pasivos no corrientes	28,6	35,0	(6,4)
Pasivos no corrientes	1.126,8	911,9	214,9
Deuda financiera a corto plazo	143,9	130,9	13,1
Pasivo Circulante Operativo	1.064,2	1.193,0	(128,8)
Otros pasivos corrientes	378,4	292,0	86,5
Pasivos corrientes	1.586,5	1.615,8	(29,3)
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	3.103,2	3.481,3	(378,1)
Deuda neta	837,5	662,7	174,8

Cifras no auditadas

ANEXO 4: FLUJOS DE TESORERÍA CONSOLIDADO

	9M15	9M14	Variación
	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	(606,9)	102,2	(709,1)
Ajustes:			
- Amortizaciones	64,7	48,7	15,9
- Subvenciones, provisiones y otros	385,7	(20,7)	406,4
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	(0,1)	(0,2)	0,1
- Resultados financieros	42,7	37,0	5,7
- Dividendos cobrados	1,4	0,4	1,0
Cash-flow operativo antes de variación de capital circulante	(112,5)	167,3	(279,8)
Clientes, neto	(43,0)	36,8	(79,9)
Existencias, neto	91,8	(9,2)	101,0
Proveedores, neto	(54,6)	(38,7)	(15,9)
Variación en el capital circulante	(5,8)	(11,1)	5,2
Otras variaciones operativas	(0,2)	(59,5)	59,3
Impuestos sobre sociedades pagados	(20,9)	(36,8)	15,8
Cash-Flow generado por las operaciones	(139,4)	60,1	(199,5)
Material, neto	(9,9)	(12,1)	2,3
Inmaterial, neto	(18,6)	(29,4)	10,8
Financiero, neto	(1,0)	(16,1)	15,0
Intereses cobrados	2,7	3,6	(1,0)
Cash Flow generado / (aplicado) en inversión	(26,8)	(53,9)	27,1
Variación de acciones propias	(2,4)	(9,4)	7,0
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	(0,3)	0,0	(0,3)
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	(55,6)	55,6
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	1,1	0,8	0,4
Aumentos (devoluciones) subvenciones	7,8	3,1	4,6
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	176,5	4,5	172,1
Intereses pagados	(29,8)	(29,9)	0,1
Cash-Flow generado / (aplicado) en financiación	152,9	(86,6)	239,5
VARIACIÓN NETA DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES	(13,3)	(80,4)	67,2
Saldo inicial de efectivo y equivalentes	293,9	363,1	(69,2)
Variación de la tasa de cambio	(3,0)	1,0	(4,0)
Variación neta de efectivo y equivalentes	(13,3)	(80,4)	67,2
Saldo final de efectivo y equivalentes	277,5	283,6	(6,1)
Endeudamiento financiero a corto y largo plazo	(1.115,0)	(1.009,5)	(105,5)
Deuda neta	837,5	725,9	111,6
Flujo de caja libre ⁽¹⁾	(187,3)	(4,6)	(182,7)

⁽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