

1. RESUMEN

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS 2012

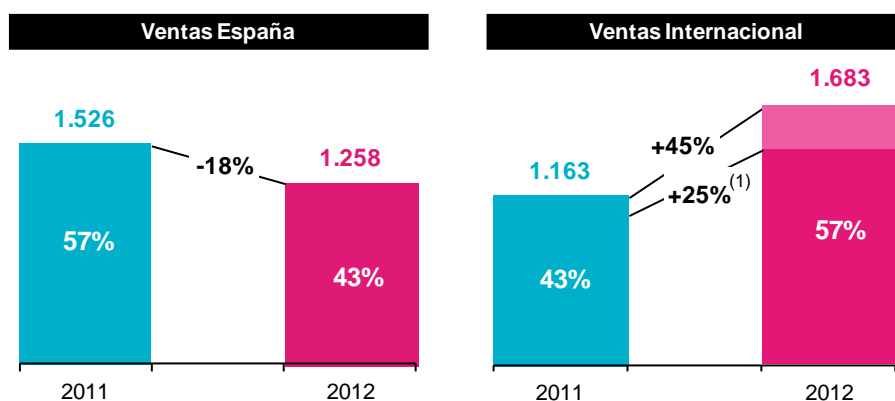
Indra ha registrado en el ejercicio 2012 una evolución globalmente satisfactoria, cumpliendo todos los objetivos establecidos para el mismo:

- Las **ventas** aumentaron un **9%**, en la **parte más alta del rango** previsto de entre 8% y 9%
- El crecimiento de la **contratación** del 7% ha resultado en un ratio de contratación **a ventas** de **1,1x, por encima** del objetivo de alcanzar un ratio superior a 1,0x.
- El **margen EBIT recurrente** se ha situado en el **8,5%**, en el **nivel central** del rango anunciado de entre 8% y 9%.
- El **capital circulante neto** ha sido equivalente a **104 días** de ventas, también en el **nivel central** del rango establecido de 100-110 días de ventas.
- Las **inversiones** netas materiales e inmateriales han ascendido a un total de **74M€ (dentro del rango** objetivo de 65-75M€).

La consecución de estos resultados ha exigido un **intenso esfuerzo de gestión**, al haber tenido que compensar con una mayor actividad en los mercados internacionales una **evolución** significativamente **más negativa que la prevista** en el **mercado español**, que ha estado dominado por un entorno macroeconómico más desfavorable que el esperado, afectando tanto a los niveles de contratación y ventas como a rentabilidad y capital circulante, a pesar de lo cual la compañía ha aumentado la generación de flujo de caja libre en el ejercicio.

El comportamiento de la compañía en los **mercados internacionales** ha sido muy **positivo**. Éstos han elevado su peso en el total de las ventas en 14 puntos porcentuales, significando ya el 57%, creciendo en el ejercicio un 45% y por encima del 25% sin considerar el efecto de las adquisiciones. Casi dos terceras partes de la contratación total del ejercicio 2012 se han generado en los mercados internacionales.

Esta evolución ha sido posible por la conjunción de diversos factores, entre los que destacan: medidas para ajustar los recursos y costes operativos españoles a la peor situación; adaptación de la oferta, en particular de soluciones, a los requerimientos competitivos de otros mercados geográficos; gestión exitosa de la integración de las compañías adquiridas en Brasil, Italia y Noruega.



(1) Crecimiento sin adquisiciones

EVOLUCIÓN DE LAS PRINCIPALES MAGNITUDES

Contratación:

- La contratación se ha situado en **3.193 M€**, lo que supone un **incremento del 7%** frente al ejercicio anterior (aproximadamente -2% sin el efecto de las adquisiciones), siendo un 9% superior a las ventas del periodo (**book to bill** de **1,1x**).
- El esfuerzo comercial llevado a cabo en 2012 hace que la contratación en los mercados **internacionales** haya representado el **63%** de la **contratación total** de la compañía, con un aumento del **45%** sobre el año 2011 (mayor del 25% sin adquisiciones), **consolidando la posición internacional** de la compañía en los mercados donde opera.
- En el **mercado español** se ha registrado un **descenso del 26%**, reflejando tanto las difíciles condiciones del mercado, como la estrategia activa de la compañía de posicionamiento selectivo en algunos clientes y segmentos del mercado.
- El segmento de **Soluciones** ha mostrado un crecimiento del 9%, destacando el crecimiento del mismo en los mercados internacionales, mientras que el segmento de **Servicios** ha registrado un aumento del 4%.

Ventas:

- Las **ventas** han ascendido a **2.941 M€**, con un **crecimiento del 9%** frente al año 2011, registrando un crecimiento positivo (+1% aproximadamente) sin el efecto de las adquisiciones. Como se ha señalado en el punto anterior, este crecimiento se ha conseguido gracias a la positiva evolución del mercado internacional que ha compensado la caída del mercado español, la cual ya se había acelerado en el tercer trimestre.
- El segmento de **Servicios** ha registrado un **crecimiento del 21%**, impulsado principalmente por el efecto de las compañías adquiridas en 2011 y el aumento de la actividad internacional. El segmento de **Soluciones**, afectado por la caída en el mercado español registra un **crecimiento del 4%**.
- **Cuatro mercados verticales** presentan tasas de **crecimiento de doble dígito**, destacando AA.PP. & Sanidad y Servicios Financieros. Seguridad & Defensa y Telecom & Media muestran caídas respecto al año anterior, penalizados por el descenso de ventas en el mercado español.

Cartera de Pedidos:

- La **cartera de pedidos** asciende a **3.470 M€ (+7% vs 2011)** y representa 1,2x veces las ventas del ejercicio 2012.

Cuenta de Resultados y Balance de Situación:

- El **Resultado Operativo (EBIT)** ha alcanzado 217 M€, un 19% inferior al del ejercicio precedente, alcanzando el **Resultado Atribuible** 133 M€, inferior en un 27% al del ejercicio anterior. Durante el periodo se ha incurrido en 32M€ de **gastos extraordinarios**, ligeramente por encima de los 30M€ previstos en el ejercicio, destinados a adecuar la eficiencia de los recursos productivos del mercado español.
- El **Resultado Operativo Recurrente** (EBIT recurrente sin incluir costes extraordinarios) ha alcanzado 249 M€, **un 7% inferior** al obtenido en 2011, lo que resulta en un **Margen Operativo Recurrente del 8,5%**, en línea con la tendencia registrada en el tercer trimestre del año, situándose en el rango medio del objetivo de la compañía para 2012.
- El **Resultado Atribuible Recurrente** (Resultado Atribuible antes de gastos extraordinarios) ha ascendido a 157 M€, un **13% inferior** al del año anterior.
- El **capital circulante neto** mantiene una tendencia estable respecto a los nueve primeros meses del año (105 días de ventas) y al cierre del ejercicio equivale a **104 días de ventas** anualizadas, acorde con el objetivo establecido (100-110 días de ventas).
- Durante el ejercicio la compañía ha continuado su política de inversión en el desarrollo y adecuación de su oferta de Soluciones, que junto con las inversiones materiales realizadas en el ejercicio, suponen pagos por **inversiones** (neto de los cobros por subvenciones) por un total de **74 M€ (dentro del rango objetivo de 65-75M€)**. Asimismo, la compañía ha desembolsado durante el periodo 53M€ (neto de desinversiones) por las inversiones financieras realizadas en el ejercicio, principalmente la adquisición de Indra Navia y pagos aplazados.
- La **deuda neta** se ha reducido respecto a los nueve primeros meses (661 M€) hasta **633M€**, resultando en un nivel equivalente a **2,1 x veces** el **EBITDA** recurrente del ejercicio.

EVOLUCIÓN GENERAL DE LA ACTIVIDAD Y OBJETIVOS 2013

La posición alcanzada por Indra en los distintos **mercados geográficos internacionales** permite **proyectar un crecimiento relevante** en los mismos para 2013, que compense la caída de actividad que la compañía prevé seguir registrando en el mercado español, de forma que el **crecimiento total de ventas** resulte **positivo**, con una **evolución también favorable del cash flow**.

Aunque 2012 ha sido, tras varios ejercicios de evolución ya desfavorable, un año de especial dureza y fuertemente negativo para las actividades en **España**, la persistencia del **débil entorno macroeconómico** y las políticas de ajuste de gastos y balance adoptadas con carácter general por parte de los agentes económicos públicos y privados seguirán generando en 2013 un impacto negativo en la gran parte de los segmentos de actividad y clientes de Indra en el mercado español, en el que no cabe descartar una caída de los ingresos de doble dígito (aunque menor que la del ejercicio precedente), con efectos negativos en la rentabilidad operativa. Para amortiguar en la mayor medida posible los efectos de esta situación, la compañía **continuará implementando los planes de adecuación** de recursos y de costes operativos, previendo incurrir en este ejercicio en unos costes extraordinarios del orden de 20 M€.

La evolución esperada en los **mercados internacionales** implicará que éstos representen en 2013 ya del orden del 60% de las ventas totales de la compañía, con un **comportamiento especialmente favorable en Latinoamérica**, región en la que se espera mantener crecimientos muy relevantes en contratación y ventas así como una mejora de la rentabilidad.

Para abordar estos fuertes crecimientos y aprovechar al máximo el potencial de futuro que los mismos generan la compañía seguirá desarrollando selectivamente y **adecuando su oferta**, en particular de soluciones **propias**, a los requerimientos de los mercados con demanda más relevante.

La **gestión del balance** será en el ejercicio 2013 y siguientes una **prioridad** de primer orden, previendo una evolución contenida del capital circulante y explorando oportunidades de desinversión selectiva de algunos activos específicos, con lo que la compañía prevé **mantener una política de retribución adecuada** a sus accionistas sin elevar sus niveles de endeudamiento financiero.

Aun con esta positiva evolución, la rentabilidad generada en el conjunto de los mercados internacionales no permitirá compensar en 2013 el **impacto negativo** que genera el **mercado español**, considerando también que algunas de las medidas de mejora de la eficiencia productiva no tienen efectos completos en la totalidad del ejercicio.

En el contexto señalado en los párrafos anteriores, y considerando que la cartera de pedidos al comienzo del ejercicio presenta un ratio de cobertura de ventas del 45% (similar al de años anteriores), junto a la contratación recurrente y a las características de los contratos en fase muy avanzada de gestión comercial, la compañía prevé alcanzar los siguientes **objetivos en 2013**:

- Crecimiento de las **ventas** ligeramente positivo
- **Contratación** similar o superior a las ventas
- **Margen EBIT recurrente** (antes de gastos extraordinarios) en el entorno del 8%
- **Capital circulante neto** en el rango de 100 a 110 días de ventas equivalentes
- **Inversiones materiales e inmateriales netas** del orden de 70 M€.

Como se ha comunicado en ocasiones anteriores, la compañía ha puesto en marcha a lo largo del ejercicio 2012 diversas **acciones** para **optimizar sus procesos** de gestión **y la eficiencia** de la producción, con un enfoque global que abarca al conjunto de los mercados verticales y geográficos. Estas actuaciones, que continuarán desplegándose durante 2013 y siguientes ejercicios, se suman a las implementadas para reforzar las capacidades de gestión, comerciales y de acceso a los distintos mercados donde la

compañía está desarrollando su presencia. Todo ello, junto con las **inversiones** en desarrollo y adecuación de la **oferta**, tiene como finalidad que la posición que Indra está logrando en los mercados internacionales permita consolidar en ellos un **crecimiento sostenible** a **tasas relevantes** con **rentabilidad** y generación de recursos igualmente crecientes.

El conjunto de estas actuaciones -que, con las acciones específicas de adecuación de recursos y costes, permitirá también **revertir** con rapidez la **evolución negativa actual** de la rentabilidad en el **mercado español** una vez que éste inicie su recuperación- está ya dando frutos tangibles en Latinoamérica y deberá irse materializando progresivamente en otros mercados geográficos; recuperando así Indra, de forma progresiva, su **perfil** de empresa **de crecimiento y alta rentabilidad**.

2. PRINCIPALES MAGNITUDES

En la siguiente tabla se detallan las principales magnitudes al cierre del ejercicio 2012, incluyendo el efecto de las adquisiciones de Galyleo (consolidada desde el 1 de julio de 2011), Politec (consolidada desde el 1 de octubre de 2011) e Indra Navia (consolidada desde el 1 de mayo de 2012):

INDRA	2012 (M€)	2011 (M€)	Incremento (%)
Contratación	3.193,2	2.975,8	7
Ventas	2.941,0	2.688,5	9
Cartera de pedidos	3.470,3	3.230,9	7
Resultado Operativo recurrente ⁽¹⁾	248,8	267,8	(7)
Margen EBIT recurrente ⁽¹⁾	8,5%	10,0%	(1,5) pp
Costes extraordinarios	(31,6)	0,0	na
Resultado Operativo (EBIT)	217,2	267,8	(19)
Resultado Atribuible	132,7	181,0	(27)
Resultado Atribuible recurrente ⁽¹⁾	157,3	181,0	(13)
Deuda neta	633,3	513,6	23

⁽¹⁾ Antes de gastos extraordinarios

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	2012	2011	Incremento (%)
BPA básico	0,8159	1,1129	(27)
BPA diluido	0,8159	1,1129	(27)
BPA diluido recurrente (antes de costes extraordinarios)	0,9675	1,1129	(13)

El **BPA básico** está calculado dividiendo el Resultado Atribuible entre el número total medio de acciones de la compañía correspondiente al periodo en curso menos la autocartera media. Los saldos medios, tanto de la autocartera como de las acciones totales, se calculan con los saldos diarios.

El **BPA diluido** coincide con el básico al no tener la compañía emitidos convertibles o cualquier otro instrumento que pueda implicar una dilución del capital.

	2012	2011
Nº total de acciones	164.132.539	164.132.539
Autocartera ponderada	1.538.122	1.491.128
Total acciones consideradas	162.594.417	162.641.411

El número de acciones en autocartera al final del periodo asciende a 11.041 acciones equivalente al 0,01% del total de las acciones de la compañía.