

# RESULTADOS 2009

MADRID, 25 DE FEBRERO DE 2010  
[www.indra.es](http://www.indra.es)

## **ÍNDICE**

1. Resumen - 3
  2. Principales Magnitudes - 6
  3. Actividad comercial y Ventas por segmentos - 7
  4. Ventas por áreas geográficas: Segmentos Secundarios - 9
  5. Actividad comercial y Ventas por sectores - 10
  6. Análisis de los Estados Financieros Consolidados (NIIF) - 13
  7. Otros acontecimientos del trimestre - 15
  8. Hechos posteriores al cierre del trimestre - 16
- 
- ANEXO 1: Principales contratos del trimestre - 17
  - ANEXO 2: Cuenta de Resultados Consolidada - 19
  - ANEXO 3: Cuenta de Resultados por Segmentos - 20
  - ANEXO 4: Balance de Situación Consolidado - 21
  - ANEXO 5: Estado de Flujos de Tesorería Consolidado - 22

# 1. RESUMEN

## CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS 2009

A pesar de la debilidad del contexto macroeconómico y sectorial existente durante todo el ejercicio 2009, la compañía ha sido capaz de cumplir los exigentes objetivos anunciados a principios del año pasado:

- La cifra de **ventas** asciende a **2.513 M€**, **creciendo un 6%** sobre 2008, cumpliendo con el objetivo de crecer en la parte central del rango anunciado del 5%-7%.
- La **contratación creció un 5%**, alcanzando **2.697 M€**, un 7% por encima de las ventas del periodo, permitiendo un **crecimiento del 6%** de la **cartera de pedidos** y cumpliendo ampliamente los objetivos marcados al principio del ejercicio.
- El **margen EBIT** se eleva al **11,4%**, margen similar al del ejercicio precedente. Con ello se ha cumplido también el objetivo de alcanzar un margen EBIT de entre el 11,3% y el 11,5%.

## EVOLUCIÓN DE LAS PRINCIPALES MAGNITUDES

El crecimiento de la **contratación** del 5% en 2009, ha sido impulsado principalmente por la evolución de los mercados **internacionales**, que ha supuesto el **38%** de la contratación total **creciendo al 7%**. El mercado **doméstico**, cuya contratación ha experimentado un importante repunte en el cuarto trimestre, ha cerrado el ejercicio también con una evolución que consideramos muy favorable: **crecimiento del 3%**.

Por segmentos, en línea con la tendencia observada a lo largo del ejercicio, el segmento de **Servicios** ha sido el que mejor se ha comportado, finalizando el ejercicio con un **aumento del 13%**. El segmento de **Soluciones**, que había tenido en el año anterior un muy elevado nivel de contratación de proyectos plurianuales, y a pesar de los retrasos que han tenido lugar en algunos mercados verticales, ha conseguido cerrar el año con un **crecimiento del 2%**.

---

Las **ventas**, que han logrado un **crecimiento del 6%**, han tenido una **evolución muy superior a la del sector**, que en general ha experimentado una reducción en sus cifras durante el ejercicio 2009. Esta positiva evolución ha estado soportada principalmente por el fuerte **crecimiento del 11%** obtenido en el **mercado internacional** (36% de las ventas). En el **mercado nacional** el comportamiento de Indra ha sido igualmente positivo, con un **crecimiento del 3%** gracias al fortalecimiento y mejora alcanzado en su posición y cuota de mercado.

El segmento de **Servicios** ha **crecido un 9%** y el de **Soluciones** lo ha hecho en **un 4%**.

Por mercados verticales, merece destacar el alto crecimiento logrado en los mercados de **Transporte & Tráfico (+15%)** y **Telecom & Media (+11%)**, la buena evolución de los mercados de **Servicios Financieros (+7%)** y **AAPP y Sanidad (+5%)**, cierta desaceleración en el ritmo de crecimiento de **Energía & Industria (+2%)**, y un **comportamiento plano** en **Seguridad & Defensa**.

---

**La cartera de pedidos ha alcanzado 2.579 M€, con un crecimiento del 6%**

La estructura de la cartera aporta una **buena visibilidad** de las **ventas 2010**. Del total de dicha cartera, 1,158 M€ son ejecutables en el ejercicio 2010, cifra que es un 7% superior a la equivalente en el ejercicio anterior.

---

### **El Resultado de Explotación (EBIT) alcanza 285 M€, creciendo un 6%**

En un ejercicio en el que el sector en general ha tenido que hacer frente a fuertes medidas de reestructuración y a una continua presión de precios, erosionando sus niveles de rentabilidad obtenidos en 2009, Indra ha conseguido mantener el **margen EBIT sobre ventas** en el **11,4%**.

### **El Resultado Atribuible ha crecido un 7%, hasta los 196 M€.**

---

**El Cash-Flow operativo se sitúa en los 338 M€**, incrementándose un 9% frente al ejercicio precedente.

El **capital circulante neto** se sitúa en 80 días equivalentes de ventas al final del ejercicio, nivel superior al de hace un año (76 días) e inferior a la previsión anterior de 85 días, que ha mejorado debido a ciertos adelantos puntuales en algunos cobros.

Respecto a la posición financiera, Indra cierra el ejercicio con una **deuda neta de 135 M€ (0,4 veces Ebitda)** y un 10% inferior a la de 2008), habiendo hecho efectivo durante el ejercicio 2009 un dividendo ordinario por 99 M€.

---

### **EVOLUCIÓN GENERAL DE LA ACTIVIDAD Y OBJETIVOS 2010**

El pasado 27 de enero la compañía publicó sus objetivos de crecimiento y rentabilidad para el ejercicio 2010, año en el que espera un entorno económico general y sectorial que seguirá dominado por una fuerte atonía y con similar presión competitiva, de forma particular en el mercado español, y especialmente en los segmentos de demanda más institucional.

Aun en este entorno, la fortaleza de la cartera de pedidos y las relevantes oportunidades comerciales generadas, principalmente en los mercados internacionales, permite a Indra confiar en que seguirá creciendo en este ejercicio, tanto en contratación como en ventas. El mercado internacional será, un año más, el motor básico de este crecimiento.

Obtener elevados niveles de rentabilidad sigue siendo objetivo esencial de la compañía, por lo que, como se ha venido haciendo en ejercicios anteriores, este año se seguirán aplicando las acciones necesarias para mantener una alta eficiencia operativa. Dada la evolución reciente y prevista en los distintos segmentos de actividad y mercados verticales y geográficos, la compañía prevé llevar a cabo en el ejercicio 2010 nuevas actuaciones que generarán unos costes adicionales no recurrentes del orden de 10-11 M€.

En el contexto referido, los objetivos establecidos por Indra para 2010 se concretan en:

- Un crecimiento de las ventas entre el 2% y el 4%, con mayor tasa de crecimiento en los mercados internacionales y un comportamiento plano en el mercado nacional.
- Un crecimiento de la contratación superior al 5%, que será, un año más, mayor que las ventas del ejercicio, generando así un aumento de la cartera de pedidos.
- Mantener el margen EBIT (antes de los costes no recurrentes mencionados de 10-11 M€) en el entorno del 11,4%, similar nivel al alcanzado y mantenido en los dos últimos ejercicios.

Teniendo en cuenta la actividad de la compañía durante el presente mes de enero, y el importe de la cartera de pedidos ejecutable en los próximos once meses del año, la cobertura de la cifra de ventas objetivo para el año 2010 es del 70%, similar a la existente a igual fecha del pasado ejercicio.

Por último, es objetivo esencial de Indra preservar su sólida posición financiera y de balance para poder llevar a cabo actuaciones que refuercen su posición competitiva en los distintos mercados en los que opera y, al mismo tiempo, mantener unos niveles atractivos de retribución a sus accionistas. El Consejo prevé que la compañía mantendrá en 2010 la política de dividendos aplicada en los últimos ejercicios (pay out entre el 50% y 60%).

## 2. PRINCIPALES MAGNITUDES

En la siguiente tabla se detallan las principales magnitudes al cierre del período:

<b>INDRA</b>	<b>2009 (M€)</b>	<b>2008 (M€)</b>	<b>Variación (%)</b>
Contratación	2.697,4	2.579,3	5
Ingresos ordinarios (ventas)	2.513,2	2.379,6	6
Cartera de pedidos	2.578,9	2.428,3	6
Resultado de explotación (EBIT)	285,4	270,5	6
Margen EBIT	11,4%	11,4%	-
Resultado atribuible	195,6	182,4	7
Posición de deuda neta	(134,6)	(149,1)	(10)

<b>Beneficio por acción</b> (acorde con normas NIIF)	<b>2009 (M€)</b>	<b>2008 (M€)</b>	<b>Incremento (%)</b>
BPA básico	1,2144	1,1394	7
BPA diluido	1,2144	1,1394	7

El **BPA básico** está calculado partiendo del Resultado Atribuible del período, considerando un número de acciones igual al total de acciones de la compañía, menos la autocartera ponderada del ejercicio al cierre de dicho período. La ponderación tanto de esta autocartera como de las acciones totales, se realiza por el número de días que las acciones han estado en el balance de la compañía durante el período en curso.

	<b>2009 (M€)</b>	<b>2008(M€)</b>
Nº total de acciones	164.132.539	164.132.539
Autocartera ponderada	3.079.283	4.031.071
Total acciones consideradas	161.053.256	160.101.468

Al cierre del mes de diciembre de 2009, la autocartera ponderada de la compañía ascendía a 3.079.283 acciones. El número de acciones en autocartera al final del ejercicio 2009 asciende a 866.640, equivalente al 0,53% de las acciones de la compañía.

El **BPA diluido** coincide con el básico al no tener la compañía emitidos convertibles o cualquier otro instrumento de este tipo.

### 3. ACTIVIDAD COMERCIAL Y VENTAS POR SEGMENTOS

#### SOLUCIONES

En la oferta de Soluciones, las principales cifras del ejercicio 2009, y su comparación con el ejercicio precedente, son las siguientes:

	2009 (M€)	2008(M€)	Variación M€	Variación %
Contratación	1.951,6	1.922,0	29,6	2
Ventas	1.826,7	1.750,5	76,2	4
Cartera de pedidos	2.153,9	2.057,8	96,0	5

Tal y como se preveía, la importante **contratación de Soluciones** en el cuarto trimestre del año, con un crecimiento del 11%, ha permitido que esta haya **crecido un 2%** durante el ejercicio hasta los 1,952 M€, cifra que es un **7% superior a las ventas** del ejercicio. Esto ha resultado, un año más, en el reforzamiento de la **cartera de pedidos** que **ha crecido un 5%** frente al 2008.

El **crecimiento** en la **contratación de Soluciones** se ha visto **afectado** este ejercicio **por** el mayor nivel de **contratación de proyectos plurianuales** conseguidos **en el año anterior**, principalmente los relativos al programa Eurofighter (en el que se ha iniciado durante el ejercicio 2009 la transición de la contratación de la segunda fase a la tercera) en el mercado de Defensa.

Adicionalmente, el nivel de contratación de Soluciones en el ejercicio ha estado influido por el retraso en la toma de decisiones y puesta en marcha de algunos proyectos de inversión, principalmente por parte de clientes institucionales, retrasos que en general **no están suponiendo la cancelación de proyectos**. A pesar de ello la compañía ha mantenido unos **altos niveles de actividad comercial** durante el ejercicio, como muestra el hecho de que excluyendo el efecto del programa Eurofighter la contratación del segmento de Soluciones haya crecido a doble dígito.

Dentro del segmento de Soluciones merece la pena destacar los proyectos en el ámbito de la gestión del tráfico aéreo (como los logrados en China, Túnez y Perú) así como en el mundo de los servicios financieros, tanto para la banca como para el sector asegurador, que han sido los principales motores de crecimiento de la contratación de Soluciones durante el ejercicio.

Asimismo, se han logrado crecimientos importantes en la contratación de Soluciones para la gestión de la Administración Pública, principalmente a nivel internacional, así como en el ámbito de la sanidad. A ello se suman las soluciones ofrecidas por Indra para el control y automatización en el mundo de la energía.

## SERVICIOS

Por lo que respecta a la oferta de Servicios, la actividad comercial a lo largo del año 2009, y su comparación con el ejercicio anterior ha sido la siguiente:

	2009 (M€)	2008 (M€)	Variación M€	Variación %
Contratación	745,8	657,4	88,4	13
Ventas	686,6	629,1	57,5	9
Cartera de pedidos	425,0	370,4	54,6	15

La **contratación de Servicios continuó su buena evolución e incluso aceleró su crecimiento** en el último trimestre del año, permitiendo cerrar el ejercicio **2009** con un **incremento del 13%**, hasta alcanzar 746 M€, cifra un **9% superior a las ventas**. La **cartera de pedidos de Servicios ha aumentado un 15%** frente a la que existía al final del mismo periodo del año anterior.

Es especialmente relevante la contratación de Servicios para las industrias de telecomunicaciones, media y energía, donde cabe resaltar los **contratos de outsourcing** firmados con Endesa (70 M€ y cinco años de duración) y recientemente con el Grupo Prisa (260 M€ y siete años de duración). Asimismo continúa creciendo a un buen ritmo la contratación de servicios de externalización para instituciones financieras.

Estos contratos son claros ejemplos de la **tendencia creciente** no sólo hacia la **externalización** del mantenimiento y la gestión de aplicaciones, sino hacia la **concentración de proveedores** experimentada en el mercado, que está permitiendo a Indra **ganar cuota de mercado consolidando las relaciones comerciales** con sus principales clientes.

Todo ello, junto con la **amplia oferta de BPO** desarrollada por la compañía, sitúa a Indra en una **buena posición** para satisfacer las crecientes necesidades de los grandes clientes de externalizar no sólo la gestión de aplicaciones, sino los procesos que dependen de ellas, actividades que sólo pueden ser ejecutadas por proveedores con gran capacidad de **recursos y conocimiento** de dichas **aplicaciones y procesos**, lo cual se refleja en el crecimiento alcanzado por la actividad de BPO de Indra, que ya representa más del 20% de la actividad de Servicios de la compañía.

La capacidad de Indra de poner en mercado una oferta de servicios competitiva sobre la base de una estructura productiva flexible y eficiente permite anticipar que las ventas de Servicios, que suponen ya el 27% de las ventas totales del grupo y el 28% de la contratación, continuarán teniendo un comportamiento positivo durante el ejercicio 2010.

## 4. VENTAS POR ÁREAS GEOGRÁFICAS: Segmentos Secundarios

El desglose de ventas por áreas geográficas es el siguiente:

Ventas	2009 (M€)		2008 (M€)		Variación	
	M€	%	M€	%	M€	%
Total ventas	2.513,2	100	2.379,6	100	133,7	6
<b>Mercado nacional</b>	<b>1.613,0</b>	<b>64</b>	<b>1.567,4</b>	<b>66</b>	<b>45,7</b>	<b>3</b>
<b>Internacional</b>	<b>900,2</b>	<b>36</b>	<b>812,2</b>	<b>34</b>	<b>88,0</b>	<b>11</b>
Europa	448,5	18	408,3	17	40,2	10
Latinoamérica	264,0	11	229,3	10	34,7	15
Otros	187,7	7	174,6	7	13,1	8
EE.UU. y Canadá	31,6	1	53,4	2	(21,8)	(41)
Resto	156,1	6	121,2	5	34,9	29

A pesar del complicado entorno económico y de la debilidad sectorial en España, las ventas en **el mercado doméstico han crecido un 3%** en el conjunto del año, en la **parte alta del rango** de entre el 2% y el 3% **anunciado** a lo largo del ejercicio.

El **buen comportamiento** de los verticales de **Telecom & Media** y **Servicios Financieros**, con crecimientos de doble dígito, así como el de **Transporte & Tráfico**, ha compensado el menor crecimiento de los verticales de Administraciones Públicas & Sanidad (donde se nota una menor actividad de las AAPP en general) y de Energía & Industria (con un comportamiento plano en el año), así como el de Seguridad & Defensa, el único con tasas negativas de crecimiento en el mercado doméstico.

El **mercado internacional** continúa mostrando un **crecimiento** superior al del mercado doméstico, al alcanzar el **11%** en el ejercicio 2009. En este mercado, que representa ya un **36% del total** de las **ventas del grupo**, frente al 34% del ejercicio pasado, merece la pena destacar:

El **crecimiento del 15%** en **Latinoamérica**, que ha pasado a representar un 11% de las ventas totales del grupo, gracias a la positiva evolución de la actividad en los principales países de la zona como Brasil, México, y Argentina. Durante este ejercicio se han conseguido **importantes contratos de servicios**, con un horizonte de varios años, sobre la base de las capacidades desarrolladas por Indra en Latinoamérica, permitiendo satisfacer las necesidades globales de nuestros clientes.

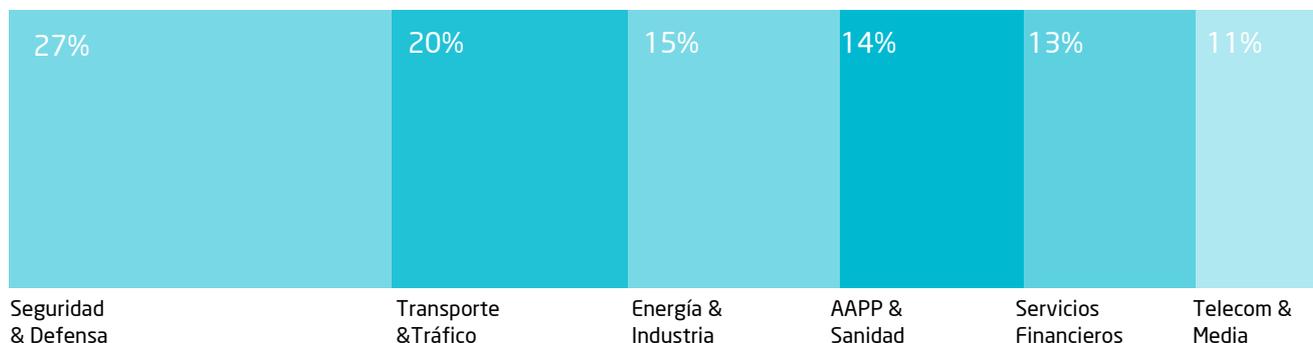
La evolución del **mercado europeo**, que **crece un 10%** en el año, con un buen comportamiento en los mercados tradicionales de Indra de Alemania y Reino Unido donde las actividades de gestión de tráfico aéreo y de defensa (programas multinacionales) tienen un peso relevante, a las que se han unido los éxitos cosechados en países como Portugal (control de fronteras), Polonia e Irlanda.

Las ventas en el **resto de las áreas geográficas aumentan en un 29%** gracias al buen posicionamiento de la oferta de soluciones de Indra, especialmente en Transporte, Energía, AAPP & Sanidad y Seguridad & Defensa. Indra continúa incrementando su actividad en el área geográfica del **Norte de África** que **representa** ya casi el 40% de las ventas englobadas en **"Resto"**. Igualmente la actividad en China, India y Filipinas crece a un ritmo significativo, ayudando a **consolidar Asia** como la zona geográfica de mayor crecimiento de la compañía.

Por último, la actividad en **EEUU y Canadá** en 2009 ha caído un 41%, como ya se anticipó, debido a la no recurrencia de ciertos contratos de Transporte & Tráfico ejecutados a lo largo del año 2008. Sin embargo, la actividad subyacente de simulación de Indra en EEUU, ha tenido un **crecimiento positivo**.

## 5. ACTIVIDAD COMERCIAL Y VENTAS POR SECTORES

El desglose de las ventas totales al cierre del ejercicio 2009 ha sido el siguiente:



### Contratación

	2009 (M€)	2008(M€)	Variación M€	Variación %
Contratación	2.697,4	2.579,4	118,1	5

La **contratación** durante el ejercicio 2009 ha evolucionado de acuerdo con lo previsto, y ha experimentado un **crecimiento del 5%** respecto a la misma cifra del ejercicio precedente. El ratio de contratación sobre ventas ha sido 1,07x y se han **cumplido plenamente los objetivos** de la compañía fijados a principios de 2009.

Tanto el mercado nacional como el **internacional** han mantenido un comportamiento positivo, si bien ha sido este último el de **mayor crecimiento**, a pesar de haber disminuido la contratación de programas plurianuales en el mercado de Seguridad & Defensa (programa Eurofighter comentado anteriormente).

Como se anticipó en anteriores informes de resultados, los mercados de Telecom & Media, Servicios Financieros y Transporte & Tráfico son los que han tenido una mejor evolución, habiendo crecido a doble dígito, por encima de la media del grupo. Los mercados de Energía & Industria y de Administraciones Públicas & Sanidad han tenido un comportamiento plano, y el de Seguridad & Defensa ha disminuido su contratación (que hubiera crecido si no se considerara el efecto del proyecto Eurofighter, en periodo de transición entre la fase segunda y tercera del programa).

Considerando tanto las oportunidades actualmente existentes en el **ámbito internacional**, así como las que se presentarán durante este ejercicio, la compañía prevé alcanzar un significativo crecimiento de la contratación internacional en 2010, que compensará ampliamente la debilidad anticipada en el mercado nacional. El **objetivo** para **2010** es conseguir un **crecimiento** de la contratación **superior al 5%** para el **conjunto** de la **compañía**.

En el Anexo 1 se incluye una lista detallada de los principales contratos obtenidos en el cuarto trimestre del presente ejercicio.

## Ventas

Las **ventas** totales durante el ejercicio 2009 han experimentado un **crecimiento** del **6%** respecto al ejercicio anterior, **en línea** con los **objetivos** marcados por la compañía. El desglose por mercados es el siguiente:

<b>VENTAS</b>	<b>2009 (M€)</b>	<b>2008 (M€)</b>	<b>Variación M€</b>	<b>Variación %</b>
Transporte y Tráfico	497,6	433,5	64,1	15
Telecom y Media	270,2	244,3	25,9	11
AAPP y Sanidad	347,5	331,7	15,8	5 (*)
Servicios Financieros	334,4	312,4	22,0	7
Energía e Industria	381,6	374,0	7,6	2
Defensa y Seguridad	682,0	683,7	(1,8)	0
<b>Total</b>	<b>2.513,2</b>	<b>2.379,6</b>	<b>133,7</b>	<b>6</b>

(\*) AAPP y Sanidad, sin proyectos electorales, crece un 7%

Durante el ejercicio 2009 ha destacado el mercado de **Transporte & Tráfico**, con un crecimiento del 15% fruto de un comportamiento positivo en prácticamente todas las áreas (control de tráfico aéreo, transporte terrestre y ferroviario así como tráfico vial y marítimo) y geografías, especialmente en el mercado internacional. Merece especial mención la penetración lograda en China, donde una parte importante de los concursos de sistemas radar para tráfico aéreo lanzados en el año han sido adjudicados a Indra, así como los contratos logrados en diferentes países de Latinoamérica y África.

El mercado de **Telecom & Media** ha tenido también una magnífica evolución alcanzado un crecimiento del 11%, con un comportamiento muy positivo tanto del mercado nacional como del internacional (principalmente Latinoamérica). Esta favorable evolución se ha basado principalmente en los importantes contratos de gestión de aplicaciones conseguidos durante los dos últimos años en el mercado de Telco que ha compensado la debilidad observada en algunos operadores.

El mercado de **Servicios Financieros** ha registrado un crecimiento del 7%, debido a la buena evolución lograda en el mercado nacional, donde la expansión de las actividades de gestión de procesos para entidades financieras así como el desarrollo de nuevas soluciones core para los mercados de banca y de seguros han impulsado su crecimiento.

La evolución en 2009 del mercado de **Administraciones Públicas & Sanidad**, en donde el mercado español sigue mostrando una ralentización de su actividad y una mayor presión de precios, ha sido muy positiva y ha alcanzado un crecimiento del 5%, soportado principalmente por la buena evolución del mercado internacional y de la actividad de Sanidad en el mercado doméstico. Esta evolución ha sido incluso mejor (+7%) si no se considera la actividad electoral que ha generado 26,3 M€ en 2009 frente a los 32,1 M€ del año anterior.

En el mercado de **Energía & Industria** destaca el comportamiento de las ventas del área de Energía en el mercado internacional, y del de Industria en el mercado nacional, ambos manteniendo la tendencia observada en los primeros nueve meses del año. La actividad comercial del mercado de Energía ha estado influenciada en 2009 por los importantes cambios corporativos producidos en algunos de los principales clientes nacionales, impacto que ha sido parcialmente compensado por el crecimiento en nuevos clientes internacionales.

Por último, el mercado de **Seguridad & Defensa** ha conseguido mantener su nivel de ventas durante el ejercicio a pesar de la situación del mercado nacional, sometido a una fuerte debilidad presupuestaria que ha conllevado el retraso (pero no cancelación) de diversos proyectos. El mercado internacional, en donde siguen existiendo importantes oportunidades comerciales y que representa ya el 55% de las ventas, ha tenido una evolución positiva que ha compensado la caída de las ventas en el mercado doméstico.

---

### **Cartera de pedidos**

Durante el ejercicio 2009, la contratación ha sido un 7% superior a las ventas del período, lo que ha contribuido a que **la cartera de pedidos se haya incrementado un 6%** frente a la del año pasado. Tanto el mercado nacional como el internacional han alcanzado durante el ejercicio niveles de contratación superiores a los de ventas.

Igualmente, todos los mercados verticales han logrado ratios de contratación sobre ventas superiores a 1x, aumentando por tanto la cartera de todos los verticales, a excepción de Seguridad & Defensa, debido exclusivamente al impacto del cambio de fase del proyecto Eurofighter comentado anteriormente.

	<b>2009 (M€)</b>	<b>2008 (M€)</b>	<b>Variación M€</b>	<b>Variación %</b>
<b>CARTERA</b>	2.578,9	2.428,3	150,6	6

## 6. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS (NIIF)

En este informe se adjuntan como Anexos 2, 3, 4 y 5, respectivamente, la Cuenta de Resultados, la Cuenta de Resultados por Segmentos, el Balance de Situación y el Estado de Flujos de Tesorería correspondientes al ejercicio 2009, y su comparación con los estados financieros correspondientes al ejercicio 2008.

---

**En relación a la Cuenta de Resultados (Anexo 2), comparada con el mismo período de 2008, merece la pena destacar:**

**El Resultado Neto de Explotación (EBIT)** ha ascendido a 285 M€, con un incremento del 6% respecto al ejercicio anterior. El margen operativo (EBIT/Ventas) se ha mantenido en el 11,4%. Se cumple con ello el objetivo de alcanzar un margen operativo a final del año entre el 11,3% y el 11,5%.

Los **gastos financieros** se han mantenido en un 1% de las ventas e incluyen el impacto contable de la hiperinflación en Venezuela, y la **tasa impositiva** se ha reducido hasta un 24,1% (25,9% en el ejercicio anterior).

**El Resultado Atribuible** ha experimentado un crecimiento del 7% hasta 196 M€.

---

En cuanto al **Balance de Situación** de finales del ejercicio 2009, en el anexo 4 se facilita la comparación con el balance de cierre del ejercicio 2008.

**El Circulante Operativo Neto** que asciende a 548 M€, equivale a 80 días de ventas, nivel ligeramente superior a los 76 días reportados a finales del ejercicio 2008 e inferior a la previsión de 85 días realizada debido al efecto puntual del adelanto de algunos cobros de clientes. Las actuales condiciones de mercado hacen preveer un ligero aumento del capital circulante neto para el ejercicio en curso.

---

En relación al **Estado de Flujos de Tesorería**, durante el ejercicio 2009 cabe destacar:

- **El Cash Flow operativo** ha ascendido a 338 M€ con un crecimiento de 29M€ respecto al mismo período de 2008.
- La inversión **en circulante** ha sido de 50 M€.
- Las **inversiones** materiales e inmateriales realizadas ascienden a 80 M€, y las inversiones financieras del ejercicio alcanzan los 20 M€.
- El pago del **dividendo** ordinario del ejercicio (99 M€) a comienzos del tercer trimestre del año.
- La desinversión en **autocartera** por importe de 13 M, cerrando el período con una posición de autocartera del 0,53% del capital.

Al cierre del ejercicio 2009, la posición de **deuda neta** de la compañía **asciende a 135 M€**, equivalente a 0,4 veces el EBITDA del año, habiéndose **reducido en 15 M€** respecto al cierre del ejercicio 2008.

## Recursos Humanos

La **plantilla total** al cierre del ejercicio 2009 ascendía a 26.175 personas. El mayor crecimiento de plantilla ha tenido lugar en Latinoamérica y en el Magreb, mientras que la plantilla en España creció un 1%. Al cierre del ejercicio 2009, en el mercado internacional se concentraba el 26% de la plantilla total de la compañía, fundamentalmente en Latinoamérica (20% del total).

En cuanto a la **plantilla media**, ésta se ha situado en 25.256 personas, un 3,4% más que la media al cierre del ejercicio anterior.

	2009	2008	Variación %
Plantilla Final	26.175	24.806	6%
Plantilla Media	25.256	24.415	3%

## 7. OTROS ACONTECIMIENTOS DEL TRIMESTRE

A finales del cuarto trimestre Indra adquirió un 75% y la opción de compra por el restante 25% de **Com, S.A.** (Com), compañía peruana de servicios de IT.

Aunque esta adquisición no es relevante desde el punto de vista del tamaño de la operación, es importante para Indra para reforzar su presencia en el país y en Latinoamérica, utilizando las capacidades de Com para la prestación de servicios de BPO, y muestra la apuesta estratégica de Indra por la región.

---

En el mes de Noviembre, Indra adquirió el 100% del capital de **Avitech AG** (Avitech), empresa alemana especializada en sistemas de información y de comunicaciones aeronáuticas para la gestión del tráfico aéreo.

Aunque el tamaño de la operación no es material, la adquisición de Avitech complementa la oferta de Indra en sistemas de gestión del tráfico aéreo y aumenta la presencia del grupo en el mercado aeronáutico alemán, en el que Indra ya ha realizado otras operaciones corporativas en el pasado.

## **8. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL EJERCICIO**

No hay hechos de relevancia con posterioridad al cierre del ejercicio.

# ANEXO 1: PRINCIPALES CONTRATOS DEL TRIMESTRE

Se indican a continuación algunos de los principales contratos obtenidos a lo largo del cuarto trimestre del presente ejercicio 2009 en cada uno de los mercados de la compañía:

## A) Transporte y Tráfico:

- Puesta en servicio operacional de las mejoras y nuevas funciones del sistema SACTA 3.5, para AENA (España)
- Actualización del Centro de Control de navegación aérea, para UKSATSE (Ukrania)
- Suministro de 11 sistemas radar secundarios para el Air Traffic Management Bureau of China
- Sistemas de billeteaje y sistemas de ayuda a la explotación del tranvía de Granada (España)
- Adaptación de máquinas automáticas a la normativa EMV, para Metro de Madrid.
- Instalación del sistema SCADA en los equipos de venta y peaje del Metro de Madrid

## B) Telecomunicaciones y Media:

- Implantación y evolución tecnológica de la plataforma Global-SAP, que da soporte a operaciones financieras y logísticas, para Telefónica Latinoamérica
- Integración y mantenimiento del sistema SAP para Vivo, S.A, (Brasil)
- Desarrollo e implementación del Sistema Único de Boleto Electrónico (hardware y software), para Nación Servicios (Argentina)
- Implantación de SAP para la Compañía de Telecomunicaciones de Chile
- Front-End y automatización de ventas a PYMEs e implantación del módulo RPM de SAP para Movistar Venezuela

## C) Administraciones Públicas (AA.PP.) y Sanidad:

- Mantenimiento evolutivo de las aplicaciones de contabilidad y de gestión de personal de la Xunta de Galicia
- Mantenimiento evolutivo de aplicaciones Business Intelligence para el Departament d'Innovació Universitats i Empresa (Generalitat de Catalunya)
- Desarrollo del sistema de expediente electrónico para la Diputación Foral de Guipúzcoa
- Mantenimiento evolutivo, correctivo y adaptativo del sistema integral de gestión tributaria para la Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno de Canarias
- Prestación de servicios de soporte y optimización de los módulos SAP de ERP y PSCD (Public Sector Collection and Disbursement) para el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda (México)

#### **D) Servicios Financieros:**

- Contrato de BPO del back office de operaciones de BBVA Bancomer (México)
- Contrato de BPO para BMW Finance. (España)
- Gestión hipotecaria integral para ING, IberCaja y gestión previa para Banesto (España)
- Gestión de operaciones de recobro nacional para BBVA
- Outsourcing especializado y de consultoría tecnológica para la Caixa Geral de Depósitos (Portugal)
- Servicios técnicos de planificación, implantación, y mantenimiento del sistema SAP para el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social de Brasil
- Proyecto multiclente (18 bancos) para la gestión de diferentes procesos bancarios con la Cámara de Compensación de Venezuela

#### **E) Energía e Industria:**

- Ampliación de los contratos de implementación del Sistema de Gestión Comercial y de sustitución de los medidores de agua del país, para Uruguay.
- Servicios de formación, implementación, soporte y mantenimiento de soluciones SAP ERP para la Empresa de Correos de Chile.
- Gestión de aplicaciones Upstream para ECOPETROL (Colombia).
- Gestión de aplicaciones Energy Management para ENEL (Italia).
- Implementación del Sistema de Gestión Comercial para Cemig Cia Energética de Minas Gerais (Brasil).
- Servicios técnicos de planificación, implantación, customización y mantenimiento del sistema SAP para Infovías (Brasil)
- Sistemas integrales de comunicaciones para Fuerza y Energía del Norte Durango, S.A. (México)
- Servicio de Instalación de equipos, Hot-Line y Field Service, para la ONCE (España)

#### **F) Defensa y Seguridad:**

- Despliegue del Sistema Integral de Vigilancia Exterior (SIVE) en las provincias de Pontevedra y Tarragona, así como implantación y mantenimiento de un sistema piloto automático de fronteras aeroportuarias para el Ministerio del Interior (España).
- Desarrollo de terminales seguros para el Centro Nacional de Inteligencia (España)
- Desarrollo de terminales de comunicaciones por satélite para la Unidad Militar de Emergencias (España)
- Soporte técnico de los sistemas de radar y comunicaciones, así como mantenimiento y soporte técnico de los simuladores aéreos para el Cuartel General del Aire español
- Mantenimiento integral de los sistemas de la armada para el Ministerio de Defensa español
- Suministro de simuladores con equipos de entrenamiento para Deer Air Company (China)
- Mantenimiento de diversos sistemas de inteligencia para el Estado Mayor de la Defensa español
- Desarrollo e implantación del sistema de mando y control en vehículos Leopard (España)
- Implantación de tres centros de mando y control de defensa aérea de la OTAN en España, Portugal y República Checa para Air Command Systems International (ACSI)

## ANEXO 2: CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

	2009	2008	Variación	
	M€	M€	M€	%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>2.513,2</b>	<b>2.379,6</b>	<b>133,7</b>	<b>6</b>
Otros ingresos	60,6	58,8	1,8	3
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(1.237,4)	(1.151,4)	(86,0)	7
Gastos de personal	(1.006,9)	(977,8)	(29,0)	3
Resultados procedentes del inmovilizado	(2,2)	(0,9)	(1,2)	NM
<b>Resultado bruto de explotación (EBITDA)</b>	<b>327,4</b>	<b>308,2</b>	<b>19,2</b>	<b>6</b>
Amortizaciones	(42,0)	(37,7)	(4,3)	11
<b>Resultado neto de explotación (EBIT)</b>	<b>285,4</b>	<b>270,5</b>	<b>14,9</b>	<b>6</b>
<b>Margen EBIT</b>	<b>11,4%</b>	<b>11,4%</b>	--	--
Resultado financiero	(24,9)	(22,9)	(2,0)	9
Resultados de empresas asociadas y otras participadas	0,2	3,5	(3,2)	NM
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>260,7</b>	<b>251,1</b>	<b>9,7</b>	<b>4</b>
Impuesto sobre sociedades	(62,7)	(65,0)	2,2	(3)
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>198,0</b>	<b>186,1</b>	<b>11,9</b>	<b>6</b>
Resultado atribuible a socios externos	(2,4)	(3,7)	1,3	(34)
<b>Resultado atribuible a la Sociedad dominante</b>	<b>195,6</b>	<b>182,4</b>	<b>13,2</b>	<b>7</b>

Cifras no auditadas.

## ANEXO 3: CUENTA DE RESULTADOS POR SEGMENTOS

### 1. Soluciones

	2009	2008	Variación	
	M€	M€	M€	%
<b>Ventas netas</b>	<b>1.826,7</b>	<b>1.750,5</b>	<b>76,2</b>	<b>4</b>
Margen de contribución	369,2	362,3	6,8	2
<b>Margen de contribución / Ventas netas</b>	20,2%	20,7%	--	--
Resultados de empresas asociadas	(0,1)	0,4	(0,5)	--
Resultado del Segmento	<b>369,1</b>	<b>362,7</b>	<b>6,4</b>	<b>2</b>

### 2. Servicios

	2009	2008	Variación	
	M€	M€	M€	%
<b>Ventas netas</b>	<b>686,6</b>	<b>629,1</b>	<b>57,5</b>	<b>9</b>
Margen de contribución	106,8	106,3	0,6	1
<b>Margen de contribución / Ventas netas</b>	15,6%	16,9%	--	--
Resultados de empresas asociadas	(0,1)	0,0	(0,1)	--
Resultado del Segmento	<b>106,8</b>	<b>106,3</b>	<b>0,5</b>	<b>0</b>

### 3. Total consolidado

	2009	2008	Variación	
	M€	M€	M€	%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>2.513,2</b>	<b>2.379,6</b>	<b>133,7</b>	<b>6</b>
Margen de contribución consolidado	476,0	468,6	7,4	2
<b>Margen de Contribución / Ingresos ordinarios</b>	18,9%	19,7%	--	--
Otros gastos corporativos no distribuibles	(190,6)	(198,1)	7,5	(4)
<b>Resultado neto de explotación (EBIT) consolidado</b>	<b>285,4</b>	<b>270,5</b>	<b>14,9</b>	<b>6</b>

Cifras no auditadas

## ANEXO 4: BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO

	2009	2008	Variación
	M€	M€	M€
Inmovilizado material	140,4	139,1	1,3
Inmovilizado inmaterial	133,6	87,3	46,3
Participadas y otros inmovilizados financieros	41,4	43,2	(1,8)
Fondo de Comercio	440,2	431,6	8,6
Activos por impuestos diferidos	31,3	32,4	(1,1)
<b>Activos no corrientes</b>	<b>786,9</b>	<b>733,6</b>	<b>53,3</b>
Activos mantenidos para la venta	0,2	0,2	0,0
Activo circulante operativo	1.561,4	1.632,0	(70,6)
Otros activos corrientes	73,3	72,7	0,6
Inversiones financieras a corto plazo	1,3	0,0	1,3
Efectivo y equivalentes	66,5	23,2	43,3
<b>Activos corrientes</b>	<b>1.702,7</b>	<b>1.728,1</b>	<b>(25,4)</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>2.489,5</b>	<b>2.461,6</b>	<b>27,9</b>
Capital y Reservas	946,0	846,0	100,0
Acciones propias	(14,2)	(64,6)	50,4
Dividendos a cuenta	0,0	0,0	0,0
<b>Patrimonio atrib. Sdad. Dominante</b>	<b>931,8</b>	<b>781,4</b>	<b>150,4</b>
Socios externos	45,3	42,2	3,2
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>977,1</b>	<b>823,6</b>	<b>153,6</b>
Provisiones para riesgos y gastos	16,9	2,6	14,3
Deuda financiera a largo plazo	101,9	46,8	55,0
Otros pasivos financieros	0,1	0,0	0,0
Pasivos por impuestos diferidos	38,2	31,1	7,1
Otros pasivos no corrientes	39,2	32,2	7,0
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>196,2</b>	<b>112,8</b>	<b>83,4</b>
Deuda financiera a corto plazo	99,2	125,4	(26,2)
Pasivo Circulante Operativo	1.013,3	1.133,6	(120,3)
Otros pasivos corrientes	203,7	266,2	(62,6)
<b>Pasivos corrientes</b>	<b>1.316,2</b>	<b>1.525,3</b>	<b>(209,1)</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>2.489,5</b>	<b>2.461,6</b>	<b>27,9</b>
<b>% Deuda (caja) neta</b>	<b>134,6</b>	<b>149,1</b>	<b>(14,6)</b>

Cifras no auditadas

## ANEXO 5: ESTADO DE FLUJOS DE TESORERÍA CONSOLIDADO

	2009 M€	2008 M€	Variación M€
Resultado antes de impuestos	260,7	251,1	9,7
Ajustes:			
- Amortizaciones	42,0	37,7	4,3
- Subvenciones, provisiones y otros	6,6	(3,4)	10,0
- Resultados procedentes de inmovilizado	1,8	(2,2)	3,9
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	0,1	(0,4)	0,5
- Gastos de opciones	1,5	3,0	(1,5)
- Resultados financieros	24,9	22,9	2,0
+ Dividendos cobrados	0,2	0,1	0,1
<b>Cash-flow operativo antes de variación de capital circulante</b>	<b>337,9</b>	<b>308,8</b>	<b>29,0</b>
Clientes, neto	(54,7)	20,7	(75,4)
Existencias, neto	2,2	(71,3)	73,6
Proveedores, neto	2,7	(14,7)	17,4
<b>Variación en el capital circulante</b>	<b>(49,7)</b>	<b>(65,3)</b>	<b>15,6</b>
Otras variaciones operativas	(16,7)	(12,2)	(4,4)
Impuestos sobre sociedades pagados	(61,7)	(32,1)	(29,7)
<b>Cash-Flow generado por las operaciones</b>	<b>209,7</b>	<b>199,2</b>	<b>10,5</b>
Material, neto	(28,8)	(26,5)	(2,2)
Inmaterial, neto	(51,0)	(38,1)	(12,9)
Financiero, neto	(20,2)	(17,7)	(2,5)
Depósitos cobertura plan de opciones	0,0	3,2	(3,2)
Intereses cobrados	1,4	0,0	1,4
<b>Cash Flow generado / (aplicado) en inversión</b>	<b>(98,5)</b>	<b>(79,1)</b>	<b>(19,4)</b>
Aportación socios	0,6	0,0	0,6
Variación de acciones propias	12,9	(21,5)	34,3
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	(2,1)	(2,6)	0,5
Dividendos de la Sociedad Dominante	(98,9)	(79,8)	(19,2)
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	(0,1)	0,0	(0,1)
Aumentos (devoluciones) subvenciones	16,0	10,2	5,9
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	25,7	(12,4)	38,1
Intereses pagados	(22,2)	(23,5)	1,3
<b>Cash-Flow generado / (aplicado) en financiación</b>	<b>(68,1)</b>	<b>(129,6)</b>	<b>61,5</b>
<b>VARIACIÓN NETA DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES</b>	<b>43,0</b>	<b>(9,5)</b>	<b>52,5</b>
<b>Saldo inicial de efectivo y equivalentes</b>	<b>23,2</b>	<b>32,2</b>	<b>(9,1)</b>
Variación aportación nuevas sociedades	0,0	0,0	0,0
Variación de la tasa de cambio	0,3	0,4	(0,1)
Variación neta de efectivo y equivalentes	43,0	(9,5)	52,5
<b>Saldo final de efectivo y equivalentes</b>	<b>66,5</b>	<b>23,2</b>	<b>43,3</b>
Endeudamiento financiero a corto y largo plazo	(201,1)	(172,3)	(28,8)
<b>POSICIÓN DE CAJA/ (DEUDA) NETA</b>	<b>(134,6)</b>	<b>(149,1)</b>	<b>14,6</b>

Cifras no auditadas.

## **DISCLAIMER**

La información del presente informe contiene expresiones que suponen estimaciones o previsiones sobre la posible evolución futura de la Compañía.

Analistas e inversores deberán tener en cuenta que tales estimaciones no implican ninguna garantía sobre cuál vaya a ser el comportamiento y resultados futuros de la Compañía, y asumen riesgos e incertidumbres sobre aspectos relevantes, por lo que los resultados y el comportamiento real futuro de la Compañía podrá diferir sustancialmente del que se desprende de dichas previsiones y estimaciones.

## **RELACIONES CON INVERSORES**

Javier Marín de la Plaza, CFA  
Tfno: 91.480.98.04  
jamarin@indra.es

Cristina Alvarez-Quiñones  
Tfno: 91.480.98.74  
calvarez@indra.es

Borja Mijangos Blanco  
Tfno: 91.480.98.00  
bmijangos@indra.es

Diana Morilla Pastor  
Tfno: 91.480.98.00  
dmorilla@indra.es

Myriam megias  
Tfno: 91.480.98.05  
mmegias@indra.es

### **OFICINA DEL ACCIONISTA**

91.480.98.00  
accionistas@indra.es

### **INDRA**

Avda. Bruselas 35  
28108 Madrid  
Fax: 91.480.98.47  
www.indra.es