

Resultados 1T20

La cartera crece un +12% y la contratación un +8% en el 1T20 vs 1T19, en un entorno marcado por el inicio del Covid-19.

- Las prioridades de Indra ante la pandemia son proteger la salud de sus empleados, garantizar el servicio a sus clientes, y preservar la sostenibilidad y competitividad de la compañía en el largo plazo.
- El Covid-19 está comenzando a tener un impacto profundo en la economía global y prevemos que afectará a los resultados de Indra en los próximos trimestres, aunque aún es muy difícil estimarlo. En consecuencia, dejamos en suspenso el guidance para 2020 y posponemos la decisión sobre la vuelta al pago de dividendo en el ejercicio 2020.
- El impacto del Covid-19 en los resultados del 1T20 es todavía limitado y se concentra en la división de T&D en forma de retrasos en algunos proyectos.
- La cartera crece un +12% en 1T20 vs 1T19 y alcanza un nuevo récord histórico absoluto (4.800 M€).
- En el 1T20, a pesar del Covid-19, continúa la buena inercia comercial de anteriores trimestres, con la contratación creciendo un +8% vs 1T19; tanto Minsait como T&D presentan un sólido crecimiento.
- Los ingresos se mantienen estables en el 1T20 vs 1T19, destacando el crecimiento de Minsait (+4%).
- El EBIT de 1T20 es inferior en 19 M€ al del 1T19 principalmente por la periodificación y retrasos del Eurofighter y en menor medida por retrasos causados por el Covid-19 en algunos proyectos significativos de T&D. Minsait mantiene su EBIT estable en 1T20 vs 1T19.
- La generación de caja en el 1T20 es +49 M€ superior a la del 1T19. El ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16) se sitúa en 2,2x en el 1T20 vs 1,9x en el 1T19.
- La sólida liquidez con la que Indra ya contaba ha sido reforzada significativamente. Indra dispone de más de 940 M€ entre efectivo y líneas disponibles a 31 de marzo.

Indra adquirió SIA (Sistemas Integrados Abiertos) el 31 de diciembre de 2019. SIA consolida en el balance y en los flujos de tesorería en 2019, y ha comenzado a consolidar en cuenta de resultados a partir del 1 de enero de 2020.

Madrid, 11 de mayo de 2020 - Fernando Abril-Martorell, Presidente Ejecutivo de Indra:

“Los resultados del primer trimestre de 2020 vienen marcados por el inicio del Covid-19. Este nuevo entorno está comenzando a tener un impacto profundo en la economía global y por tanto en el comportamiento y decisiones de nuestros clientes, con un impacto desigual en los mismos, según el tipo de actividad en que se encuadran. La profundidad y duración de dicho impacto es todavía incierta y, por tanto, difícil de cuantificar, y aunque en el 1T20 ha sido muy limitado, prevemos que afecte en mayor medida a los resultados de Indra en los próximos trimestres.”

Las prioridades de Indra ante esta nueva situación son proteger la salud de nuestros empleados, garantizar en todo momento el servicio a nuestros clientes y preservar la sostenibilidad financiera y competitividad de Indra en el largo plazo.

Muchos de nuestros clientes operan en actividades críticas para afrontar las consecuencias de la pandemia y los confinamientos (Administraciones Públicas, sanidad, eléctricas, telecomunicaciones, banca, defensa y ciberseguridad, etc.). Estamos garantizando la prestación de todos estos servicios esenciales de nuestros clientes gracias a nuestras capacidades tecnológicas, una situación para la que ya estábamos preparados desde hace tiempo, y que además hemos ampliado y reforzado en las semanas previas al Covid-19.

Al mismo tiempo estamos dedicando todos los recursos y capacidades disponibles a la protección de nuestros empleados en todos los países a través del trabajo en domicilio y de medidas de higiene y materiales de protección en todas nuestras fábricas y centros donde la actividad presencial es imprescindible. Más del 90% de la plantilla está trabajando desde su domicilio desde la segunda semana de marzo. Me gustaría agradecer el enorme esfuerzo que todos nuestros profesionales están realizando durante este momento tan difícil.

Preservar la sostenibilidad de Indra en este entorno cuyo impacto y duración son desconocidos es una prioridad absoluta. Para ello hemos puesto en marcha planes de contención de costes e inversiones, y hemos tomado medidas para reforzar aún más la liquidez y el balance de la compañía. Indra afronta este periodo partiendo de la sólida posición financiera que ya teníamos a cierre de 2019, y que hemos conseguido reforzar aún más durante el primer trimestre de 2020.

El impacto del Covid-19 en nuestros resultados del primer trimestre de 2020 ha sido muy limitado y corresponde solo a algunas semanas del mes de marzo, y se concentra en el negocio de Transporte y Defensa, en forma de retrasos en algunos proyectos, que se están produciendo principalmente por la postergación en la toma de decisiones de algunos de nuestros clientes y la dificultad de realizar pruebas y entregas en proyectos internacionales por la imposibilidad de viajar. La imposibilidad de realizar certificaciones de hitos retrasa el reconocimiento de ingresos y margen de los proyectos, ya que se contabilizan por el método de reconocimiento de hitos. A esto se une la menor operatividad de las fuerzas de ventas en este entorno y el deterioro macroeconómico que repercute en el precio del petróleo y la depreciación de las monedas de muchos de los países donde operamos.

A pesar de este entorno, la positiva inercia comercial de Indra se mantiene, con comportamientos muy positivos de la cartera y la contratación, lo que esperamos ayudaría a la recuperación una vez finalizada la crisis. La cartera crece un +12% en el 1T20 vs 1T19 y vuelve a alcanzar otro nuevo máximo histórico, y la contratación crece un +8% con aumentos tanto en Minsait como en Transporte y Defensa.

Los ingresos reportados se mantienen prácticamente estables, reflejando por un lado el buen momento en Minsait (crecimientos del +4%), así como el impacto de los retrasos mencionados en algunos proyectos de T&D (caída de ingresos del -7%).

El EBIT del 1T20 cae en -19 M€ frente al 1T19, con toda la caída concentrada en el negocio de Transporte y Defensa, por la periodificación y los retrasos del Eurofighter y otros proyectos significativos de la división ya mencionados. Por su parte, Minsait logra mantener un EBIT muy similar al del 1T19.

La generación de caja se comporta de forma positiva, mejorando en 49 M€ la cifra reportada en el 1T19.

El impacto, duración y ámbito de la crisis sanitaria y económica es muy difícil de estimar en estos momentos. En consecuencia, todos los objetivos del guidance 2020 quedan suspendidos y posponemos la decisión sobre la vuelta al pago de dividendo, prevista anteriormente para este ejercicio 2020.

En resumen, a pesar de la incertidumbre y falta de visibilidad para el resto del ejercicio en este entorno marcado por el Covid-19, los resultados del 1T20 muestran la prolongación de la inercia comercial de Indra con la mejora de la cartera y el crecimiento de la contratación, y la buena posición financiera que asegura que la sostenibilidad y las buenas perspectivas de Indra en el largo plazo siguen siendo favorables.”

Principales Magnitudes	1T20	1T19	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Contratación neta	1.020	948	7,6 / 10,4
Ingresos	735	736	(0,1) / 1,7
Cartera de pedidos	4.800	4.285	12,0
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	51	70	(27,7) / (27,3)
Margen EBITDA	6,9%	9,5%	(2,6) pp
Resultado de Explotación (EBIT)	19	39	(50,3) / (50,2)
Margen EBIT	2,6%	5,2%	(2,6) pp
Resultado Neto	6	18	(65,6)
Deuda neta	633	592	6,9
Flujo de Caja Libre	(59)	(108)	NA
BPA básico (€)	0,036	0,104	(65,4)

Transporte y Defensa (T&D)	1T20	1T19	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Ingresos	245	264	(7,2) / (6,5)
Margen Operativo	15	35	(56,8)
Margen Operativo (%)	6,2%	13,3%	(7,1) pp
Resultado de Explotación (EBIT)	12	31	(61,5)
Margen EBIT	4,9%	11,8%	(6,9) pp

Minsait (TI)	1T20	1T19	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Ingresos	490	472	3,9 / 6,4
Margen Operativo	16	13	22,4
Margen Operativo (%)	3,2%	2,7%	0,5 pp
Resultado de Explotación (EBIT)	7	7	(2,7)
Margen EBIT	1,5%	1,6%	(0,1) pp

Principales aspectos destacados

La cartera se sitúa en su nivel histórico más alto y alcanza los 4.800 M€ en el 1T20, presentando un crecimiento del +12,0% en términos reportados. La cartera de la división de T&D asciende a 3,1 bn€ y la de Minsait a 1,7 bn€, con crecimientos del +13,6% y +9,5% respectivamente. El ratio conjunto de cartera sobre ventas de los últimos doce meses también alcanza su nivel histórico más alto y se sitúa en 1,50x (vs 1,37x en 1T19).

La contratación neta en el 1T20 sube un +10,4% en moneda local (+7,6% en reportado), con un comportamiento positivo en ambas divisiones, si bien durante las últimas semanas estamos observando retrasos en la contratación debido a la pandemia:

- **La contratación en la división de T&D en el 1T20** ha crecido un +10,0% en moneda local (+9,0% en reportado), impulsada por Transporte & Tráfico, con crecimientos tanto en el segmento de Tráfico Aéreo (Enaire y Programas Europeos) como en el de Transportes (proyectos de transporte urbano en España y Kuwait).
- **La contratación en la división de Minsait en el 1T20** aumenta un +10,5% en moneda local (+7,2% en reportado), con todos los verticales presentando crecimiento, destacando especialmente Telecom & Media y Administraciones Públicas, ambos en la región de América.

Los ingresos en el 1T20 han crecido un +1,7% en moneda local (estables en reportado), impulsados por la división de Minsait:

- **Los ingresos de la división de T&D en el 1T20** han disminuido un -6,5% en moneda local, lastrados por la caída de Defensa & Seguridad (-17,9% en moneda local), como consecuencia de la menor actividad en Defensa Electrónica (España), Simulación, la peor comparativa

trimestral por la periodificación y retraso del Eurofighter, así como por retrasos por el Covid-19. En sentido positivo, las ventas de Transporte & Tráfico aumentan un +4,5% en moneda local, impulsadas por el segmento de Transportes (proyecto T-Mobilitat de transporte urbano en España).

- **Los ingresos de la división de Minsait en el 1T20** han crecido un +6,4% en moneda local (+3,9% en reportado), con tres de los cuatro verticales presentando crecimiento, y destacando Telecom & Media y Servicios Financieros. Sólo Administraciones Públicas & Sanidad presenta caída de ingresos, tanto en España como en América.
- **El tipo de cambio** contribuye negativamente con -13 M€ en el 1T20.

Los ingresos orgánicos (excluyendo la contribución inorgánica de SIA y efecto del tipo de cambio) han descendido ligeramente (-0,5%). Destaca el crecimiento orgánico registrado en la división de Minsait (+2,9% orgánico).

La contribución de los **servicios digitales** ha sido de 125 M€ (26% de las ventas de Minsait), lo que supone un crecimiento del +18,9% con respecto al 1T19, principalmente impulsado por la contribución inorgánica de la compañía SIA de Ciberseguridad adquirida el 31 de diciembre de 2019.

El EBITDA en el 1T20 se sitúa en 51 M€ vs 70 M€ en 1T19, lo que supone un descenso del -27,7%:

- **El EBITDA en el 1T20 de la división de T&D** se sitúa en 24 M€ vs 41 M€ en el 1T19, con caídas tanto en Defensa & Seguridad como en Transporte & Tráfico.
- **El Margen Operativo en el 1T20 de la división de Minsait** alcanza 16 M€ vs 13 M€ en el 1T19, equivalente a un margen del 3,2% en el 1T20 vs 2,7% en el 1T19. Destaca la mejora de la rentabilidad en Servicios Financieros y Energía & Industria.

El total de los costes de reestructuración de la plantilla ha sido de -8 M€ en el 1T20 vs -6M€ en el 1T19.

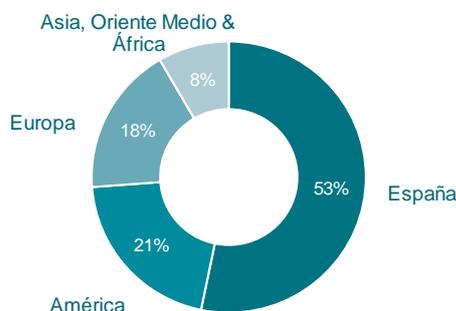
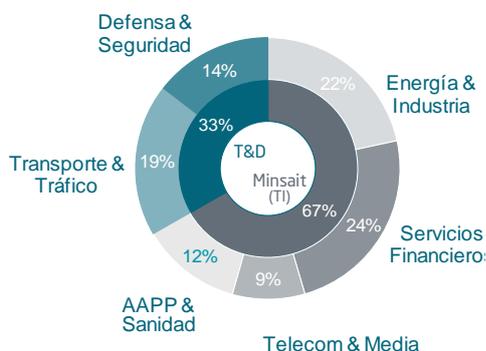
El EBIT en el 1T20 se sitúa en 19 M€ vs 39 M€ en el 1T19 (equivalente a un margen del 2,6% vs 5,2% en el 1T19), principalmente por la caída del EBIT de la división de T&D, principalmente por la periodificación y retrasos del Eurofighter y en menor medida por los retrasos causados por el Covid-19 en algunos proyectos significativos.

El Resultado neto del Grupo se sitúa en 6 M€ vs 18 M€ en el 1T19.

El Flujo de Caja Libre en el 1T20 ha mejorado en +49 M€ con respecto al 1T19, y se ha situado en -59 M€ vs -108 M€ en el 1T19. El FCF del 1T20 se ha visto afectado por la estacionalidad del capital circulante, así como por retrasos en algunos proyectos de T&D principalmente por el Covid-19.

La Deuda neta alcanza los 633 M€ vs 552 M€ en 2019. El ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16) se sitúa en 2,2x en el 1T20 vs 1,9x en el 1T19 y 1,8x en 2019.

Ingresos por negocios y regiones:



Objetivos 2020

Los objetivos de 2020 (guidance) quedan suspendidos por la situación desencadenada por el Covid-19.

Recursos humanos

Al cierre del 1T20 la plantilla final está formada por 49.998 empleados, lo que supone un crecimiento del +9% vs 1T19. La plantilla media en el 1T20 vs 1T19 aumenta un +12%. La mayor parte del crecimiento de la plantilla respecto al 1T19 tuvo lugar en el segundo y tercer trimestre de 2019 y se produjo en la división de Minsait (c. 90% del incremento total de la plantilla), por varios proyectos de BPO muy intensivos en personal (principalmente en Latinoamérica).

La plantilla final en el 1T20 ha descendido un -1% (351 empleados menos) respecto al cierre de diciembre de 2019.

Plantilla final	1T20	%	1T19	%	Variación (%) vs 1T19
España	28.717	57	27.185	60	6
América	16.807	34	14.441	32	16
Europa	2.324	5	2.089	5	11
Asia, Oriente Medio & África	2.150	4	1.953	4	10
Total	49.998	100	45.668	100	9

Plantilla media	1T20	%	1T19	%	Variación (%) vs 1T19
España	28.789	57	26.974	60	7
América	16.885	34	13.940	31	21
Europa	2.305	5	2.090	5	10
Asia, Oriente Medio & África	2.147	4	1.951	4	10
Total	50.126	100	44.955	100	12

Otros acontecimientos del trimestre

El 21 de enero Indra anunció su inclusión en el Índice Bloomberg Gender-Equality Index (GEI) 2020, que reconoce a las compañías líderes en materia de transparencia relativa a cuestiones de género y promoción de la igualdad y la diversidad, entre 6.000 empresas de 84 países y regiones de todo el mundo. Tan solo 15 empresas españolas forman parte de este índice de referencia en diversidad a nivel mundial.

El 3 de febrero Indra fue reconocida por "The Sustainability Yearbook 2020", el informe anual más importante de este ámbito a escala mundial, como una de las líderes mundiales en sostenibilidad mejor posicionadas de su sector para afrontar los retos económicos, sociales y medioambientales futuros.

El 12 de febrero Indra creó su filial de medios de pago "Minsait Payments" para potenciar su capacidad de crecimiento. Esta filial agrupa todos los productos, soluciones y servicios de medios de pago de la compañía, con el objetivo de incrementar su agilidad comercial, potenciar la innovación, aplicar un mayor enfoque en la gestión y lograr una mayor flexibilidad estratégica. En ella, agrupa todos sus productos, soluciones y servicios en este mercado y los más de 1.000 profesionales especializados en medios de pago de Minsait en España, Estados Unidos, República Dominicana, Chile, Perú, Brasil, México y Colombia.

El 27 de marzo Indra comunicó el inicio de la negociación con la representación legal de los trabajadores para presentar un Expediente de Regulación Temporal de Empleo (ERTE) y una Reducción Salarial para hacer frente al negativo impacto del Covid-19 en sus ingresos. Ambas medidas tendrían una duración de 3 meses.

Otros acontecimientos posteriores al cierre del trimestre

El 3 de abril Indra decidió retirar su propuesta de presentar un Expediente de Regulación Temporal de Empleo (ERTE) y una Reducción Salarial y mantendrá abierto un canal de comunicación con la representación de los trabajadores en España para compartir la evolución de las estimaciones de la empresa, en la confianza de que en el momento que sea necesario apoyen las decisiones que se deban tomar. El Consejo de Administración, el Presidente, los Consejeros Ejecutivos y la Alta Dirección sí se aplicarán la rebaja salarial temporal que había sido propuesta.

Análisis por divisiones

Transporte & Defensa (T&D)

T&D	1T20	1T19	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación neta	266	244	9,0	10,0
Ventas	245	264	(7,2)	(6,5)
- Defensa & Seguridad	107	130	(18,0)	(17,9)
- Transporte & Tráfico	138	134	3,2	4,5
Book-to-bill	1,09	0,92	17,5	
Cart./Ventas 12m	2,61	2,25	16,1	

Los ingresos de la división de T&D en el 1T20 han disminuido un -7% en moneda local, lastrados por la caída de Defensa & Seguridad (-18% en moneda local), principalmente como consecuencia de la menor actividad en el ámbito de Defensa Electrónica (España), Simulación, y la peor comparativa trimestral por la periodificación y retraso del Eurofighter. En sentido positivo, las ventas de Transporte & Tráfico aumentan un +4% en moneda local, impulsadas por el segmento de Transportes (proyecto T-Mobilitat de transporte urbano en España).

La contratación en la división de T&D en el 1T20 ha subido un +10% en moneda local, impulsada por Transporte & Tráfico, con crecimientos tanto en el segmento de Tráfico Aéreo (Enaire y Programas Europeos) como en el de Transportes (proyectos de transporte urbano en España y Kuwait).

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses mejora hasta 2,61x vs 2,25x en el 1T19. De igual forma, el ratio book-to-bill de contratación sobre ventas crece hasta 1,09x vs 0,92x en el 1T19.

Defensa & Seguridad

- Las ventas en el 1T20 de Defensa & Seguridad han descendido un -18% en moneda local y en reportado, caracterizadas por la menor actividad en el ámbito de Defensa Electrónica (principalmente en Plataformas), Simulación y la peor comparativa trimestral del Eurofighter.
- Destaca el descenso registrado en España, principalmente por la menor actividad en el ámbito de Defensa Electrónica, y en América, en el área de Simulación.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T20 se concentra en Europa (c. 50% de las ventas) y en España (c. 40% de las ventas).
- La contratación en el 1T20 ha caído un -25% en moneda local y reportado, afectada principalmente por la caída registrada en Europa, donde tuvo lugar una fuerte contratación en el 1T19 por la adjudicación de contratos relevantes en el área de Simulación y de Defensa Aérea en UK, y por retrasos en la contratación de ciertos contratos, principalmente por el Covid-19.

Transporte & Tráfico

- Las ventas en el 1T20 de Transporte & Tráfico han crecido un +4% en moneda local (+3% en reportado). El crecimiento del doble dígito registrado en el segmento Transportes (c. 55% de las ventas) ha compensado el descenso registrado en el segmento de Tráfico Aéreo (c. 45% de las ventas).
- En el segmento de Transportes destaca el crecimiento registrado en España, apoyado principalmente por el área de transporte urbano (T-Mobilitat), que ha compensado los retrasos en determinados proyectos internacionales, principalmente por el Covid-19.
- En el segmento de Tráfico Aéreo, los Programas Europeos han crecido a tasas superiores a dígito medio, mientras que los Programas Internacionales han registrado caídas de doble dígito, afectadas por la situación del Covid-19.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T20 se distribuye entre España (c. 40% de las ventas), AMEA y Europa (c. 25% de las ventas cada una).
- La contratación en el 1T20 crece un +50% en moneda local (+48% en reportado), con fuertes crecimientos tanto en el segmento de Tráfico Aéreo (Enaire y Programas Europeos) como en el de Transportes (proyectos de transporte urbano en España y Kuwait).

Minsait

Minsait	1T20	1T19	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación neta	754	703	7,2	10,5
Ventas	490	472	3,9	6,4
- Energía & Industria	159	154	2,9	5,1
- Servicios Financieros	175	163	7,4	9,9
- Telecom & Media	65	59	11,1	14,9
- AA.PP. & Sanidad	91	95	(4,6)	(2,8)
Book-to-bill	1,54	1,49	3,1	
Cart./Ventas 12m	0,86	0,82	3,9	

Las ventas de la división de Minsait en el 1T20 han crecido un +6% en moneda local (+4% en reportado), con tres de los cuatro verticales presentando crecimiento. Destacan los crecimientos de doble dígito en moneda local de Telecom & Media y Servicios Financieros. Administraciones Públicas & Sanidad cae un -3% en moneda local.

Excluyendo la contribución inorgánica de SIA (compañía de Ciberseguridad adquirida el 31 de diciembre de 2019) y efecto del tipo de cambio, la división de Minsait habría crecido un +3%.

La contribución de los **servicios digitales** ha sido de 125 M€ (26% de las ventas de Minsait), lo que supone un crecimiento del +19% con respecto al 1T19, principalmente impulsado por la contribución inorgánica de la compañía SIA.

La contratación en la división de Minsait en el 1T20 aumenta un +11% en moneda local (+7% en reportado), con todos los verticales presentando crecimiento. Destacan especialmente Telecom & Media y Administraciones Públicas en la región de América.

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses mejora hasta el 0,86x vs 0,82x en el 1T19. El ratio book-to-bill de contratación sobre ventas también mejora y se sitúa en 1,54x vs 1,49x en el 1T19.

Energía & Industria

- Las ventas en el 1T20 de Energía & Industria crecieron un +5% en moneda local (+3% en reportado). El segmento de Industria (c. 40% de las ventas del vertical) ha crecido a tasas de doble dígito, aunque en el mes de marzo muestra una fuerte desaceleración por el Covid-19 y pensamos que va a ser uno de los segmentos más impactados. Por su parte, el segmento de Energía (c. 60% de las ventas del vertical) ha registrado caídas en el entorno de dígito medio.
- Destaca el buen comportamiento del segmento de Industria en España y de Energía en América (sector Utilities en Brasil).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T20 se concentra en España (c. 55% de las ventas) y América (c. 30% de las ventas).
- La contratación en el 1T20 crece un +4% en moneda local, impulsada por América (Brasil) y España (cliente relevante en el sector de Utilities).

Servicios Financieros

- Las ventas en el 1T20 de Servicios Financieros han aumentado un +10% en moneda local (+7% en reportado), con crecimiento en todas las geografías.
- Destaca el buen comportamiento en América con grandes clientes, tanto en el negocio de Medios de Pago como en la banca mediana. Asimismo, el sector Seguros en España muestra una evolución positiva.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T20 se concentra en España (c. 70% de las ventas) y en América (c. 30% de las ventas).
- La contratación en el 1T20 ha crecido un +5% en moneda local (+3% en reportado), impulsada por las regiones de AMEA (proyecto en Filipinas) y América (grandes clientes).

Telecom & Media

- Las ventas en el 1T20 de Telecom & Media han registrado un crecimiento del +15% en moneda local (+11% en términos reportados), con crecimiento en todas las geografías.
- Destaca la mayor actividad con los principales operadores en España y América.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T20 se concentra en España (c. 50% de las ventas) y en América (c. 35% de las ventas).
- La contratación en el 1T20 crece un +39% en moneda local (+29% en términos reportados), principalmente por la renovación de contratos relevantes en América.

Administraciones Públicas & Sanidad

- Las ventas en el 1T20 de Administraciones Públicas & Sanidad han caído un -3% en moneda local (-5% en reportado), con caídas en sus principales geografías (España y América).
- Destaca el comportamiento positivo registrado en Europa, por la positiva actividad en Bélgica (proyectos con la Unión Europea) y en la filial de Italia.

- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T20 se concentra en España (c. 65% de las ventas) y en América (c. 20% de las ventas).
- La contratación en el 1T20 sube un +8% en moneda local (+6% en reportado), impulsada por la región de América (Administraciones Públicas en Perú y Colombia).

Análisis por región

Ventas por Geografías	1T20		1T19		Variación %	
	(M€)	%	(M€)	%	Reportado	Moneda Local
España	392	53	379	51	3,4	3,4
América	150	21	154	21	(2,4)	5,9
Europa	131	18	131	18	0,5	0,9
Asia, Oriente Medio & África	62	8	72	10	(13,9)	(14,0)
Total	735	100	736	100	(0,1)	1,7

Por geografías, destacan los crecimientos en los ingresos de América (+6% en moneda local; 21% de las ventas totales), España (+3%; 53% de las ventas totales) y Europa (+1% en moneda local; 18% de las ventas totales). En cambio, las ventas descienden un -14% en AMEA (8% de las ventas totales), por el descenso del vertical de Transporte y Defensa.

En Latinoamérica todavía no hemos visto el impacto del Covid-19, aunque creemos que llegará con 2 o 3 semanas de retraso con respecto a Europa.

La contratación presenta un fuerte crecimiento en América (+36% en moneda local), España (+9% en moneda local) y AMEA (+10% en moneda local). Sin embargo, la contratación disminuye en Europa (-15% en moneda local), por el difícil comparable con el mismo periodo del año anterior, en el que se firmaron algunos contratos relevantes de Simulación y Defensa para UK.

España

- Las ventas en el 1T20 aumentaron un +3%, presentando ligeros crecimientos tanto en Minsait como en T&D.
- Todos los verticales de Minsait (c. 75% de las ventas) presentaron crecimientos en el 1T20, excepto Administraciones Públicas & Sanidad (Administraciones Públicas Regionales).
- Las ventas en la división de T&D (c. 25% de las ventas) aumentaron ligeramente impulsadas por el fuerte crecimiento del vertical de Transporte & Tráfico, tanto en Transporte (Proyecto T-Mobilitat de transporte urbano) como en Tráfico Aéreo, compensando la ligera caída en Defensa & Seguridad (por una menor actividad en Defensa Electrónica).
- La contratación en el 1T20 sube un +9%, principalmente impulsada por el vertical de Transporte & Tráfico (Enaire, T-Mobilitat y DGT).

América

- Las ventas en el 1T20 aumentaron un +6% en moneda local (-2% en reportado), impulsadas por el fuerte crecimiento de la división de Minsait. La depreciación de las divisas en Latinoamérica resta 8 p.p. al crecimiento.
- Por países, en Brasil (principal país de la región que representa c. 30% de las ventas) las ventas crecieron un +14% en moneda local gracias al fuerte crecimiento de los verticales de Energía & Industria y Servicios Financieros. Asimismo, destaca el crecimiento registrado en Chile, impulsado por el negocio de Medios de Pago.

- La actividad en América se concentra en el negocio de Minsait (c. 85% de las ventas). Las ventas en el 1T20 crecieron a tasas de doble dígito impulsadas por los verticales de Energía & Industria y Servicios Financieros.
- Las ventas en la división de T&D (c. 15% de las ventas) en el 1T20 han registrado caídas de doble dígito, principalmente por el vertical de Defensa & Seguridad.
- La contratación en el 1T20 sube un +36% en moneda local (+23% reportado), principalmente impulsada por el fuerte crecimiento de la división de Minsait, en el que destacan los verticales de Telecom & Media (renovación de contratos relevantes con uno de los principales operadores) y de Administraciones Públicas & Sanidad (Perú y Colombia).

Europa

- Las ventas en el 1T20 han aumentado un +1% en moneda local, con un mejor comportamiento relativo en la división de T&D respecto a la de Minsait.
- Las ventas de la división de T&D (c. 65% de las ventas de la región) han crecido ligeramente en el 1T20 vs 1T19. El crecimiento registrado en los Programas Europeos de tráfico aéreo, ha compensado las caídas en Defensa y Seguridad.
- Los ingresos de la división de Minsait (c. 35% de las ventas de la región) han registrado descensos, principalmente como consecuencia de la caída del vertical de Energía & Industria.
- La contratación en el 1T20 cae un -15% en moneda local (-16% en reportado), por el difícil comparable respecto al mismo periodo del año anterior, donde se produjo la contratación de proyectos relevantes en el área de Simulación y de Defensa Aérea para UK. Asimismo, el Covid-19 ha producido retrasos en la contratación de ciertos proyectos relevantes.

Asia, Oriente Medio & África (AMEA)

- Los ingresos en el 1T20 en AMEA presentan un descenso del -14% en moneda local y en reportado, afectados por los descensos del vertical de Transporte & Tráfico.
- Las ventas en el 1T20 en la división de T&D (c. 75% de las ventas de la región) han descendido a tasas de doble dígito, como consecuencia de la caída del vertical de Transporte & Tráfico, con descensos tanto en los Programas Internacionales de Tráfico Aéreo (Nigeria, India y Argelia) como en Transportes (proyecto urbano en Riad).
- Las ventas en el 1T20 en la división de Minsait (c. 25% de las ventas de la región) han registrado crecimientos, debidos al buen comportamiento de la filial de Filipinas en Telecom & Media y Servicios Financieros.
- La contratación en el 1T20 en AMEA creció un +10% en moneda local (+12% en reportado), con crecimientos de doble dígito tanto en la división de T&D (Transportes en Kuwait) como de Minsait (Servicios Financieros).

Anexos

Cuenta de resultados consolidada

	1T20 M€	1T19 M€	Variación M€ %	
Ingresos ordinarios	735,1	735,6	(0,5)	(0,1)
Otros ingresos	20,1	17,6	2,5	14,3
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(234,0)	(250,5)	16,5	(6,6)
Gastos de personal	(470,5)	(432,7)	(37,8)	8,7
Otros resultados	(0,0)	0,1	(0,1)	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	50,7	70,1	(19,4)	(27,7)
Amortizaciones	(31,6)	(31,6)	0,0	(0,2)
Resultado de Explotación (EBIT)	19,2	38,5	(19,3)	(50,3)
Margen EBIT	2,6%	5,2%	(2,6) pp	NA
Resultado Financiero	(9,4)	(10,2)	0,8	(8,0)
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	0,1	(1,3)	1,4	NA
Resultado antes de impuestos	9,9	27,1	(17,2)	(63,4)
Impuesto de sociedades	(3,0)	(7,8)	4,8	(61,9)
Resultado del ejercicio	6,9	19,3	(12,4)	(64,1)
Resultado atribuible a socios externos	(0,6)	(1,0)	0,4	NA
Resultado neto	6,3	18,3	(12,0)	(65,6)

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	1T20	1T19	Variación (%)
BPA básico (€)	0,036	0,104	(65,4)
BPA diluido (€)	0,036	0,098	(63,3)

	1T20	1T19
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	279.549	353.879
Total Acciones ponderadas consideradas	176.374.853	176.300.523
Total Acciones diluidas consideradas	193.464.196	193.389.866
Autocartera al cierre del periodo	282.006	305.361

Cifras no auditadas

El **BPA básico** está calculado dividiendo el Resultado Neto entre el número total medio de acciones de la compañía correspondiente al periodo en curso menos la autocartera media.

El **BPA diluido** está calculado dividiendo el Resultado Neto (una vez deducido el impacto del bono emitido en octubre de 2016 por 250 M€ con precio de conversión de 14,629€) 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 de los bonos convertibles.

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 de los bonos convertibles, se calculan con los saldos diarios.

- Los Ingresos ordinarios en el 1T20 permanecen estables (-0,1% en términos reportados).
- Otros Ingresos ascienden a 20 M€ vs 18 M€ en 1T19. El aumento se debe a la partida de otros ingresos de explotación. El trabajo para el inmovilizado asciende a 15 M€ en el 1T20, mismo nivel que el registrado en el 1T19 (15 M€).
- Aprovisionamientos y otros gastos de explotación caen un -7%, por la disminución de la subcontratación y de otros gastos como viajes, suministros, etc.
- Los Gastos de Personal solo aumentan un +9% en el primer trimestre, a pesar del incremento de la plantilla media (+12%).
- El EBITDA en el 1T20 disminuye un -28% hasta los 51 M€ vs 70 M€ en el 1T19.
- Las Amortizaciones permanece estables y se sitúan en 32 M€.
- El EBIT en el 1T20 se sitúa en 19 M€ vs 39 M€ en el 1T19.
- El Resultado Financiero mejora en 1 M€ vs 1T19, debido a menores diferencias de cambio producidas por variaciones en los hitos y alcance de los proyectos en divisa. El coste medio bruto de la deuda se ha situado en el 1,8%, tanto en el 1T20 como en el 1T19.
- El gasto por impuestos es equivalente a una tasa impositiva del 30% en el 1T20, nivel similar al del 1T19 (29%). Esta tasa impositiva del 30% se explica por la mayor tasa fiscal aplicada en filiales extranjeras como Italia, Filipinas, Colombia y México.
- El Resultado neto del Grupo se sitúa en 6 M€ vs 18 M€ en el 1T19.

Resultados por negocios

1T20			
M€	T&D	Minsait	Total
Ventas totales	245	490	735
Margen de Contribución	32	52	84
<i>Margen de Contribución (%)</i>	<i>13,1%</i>	<i>10,5%</i>	<i>11,4%</i>
EBIT	12	7	19
<i>Margen EBIT (%)</i>	<i>4,9%</i>	<i>1,5%</i>	<i>2,6%</i>

1T19			
M€	T&D	Minsait	Total
Ventas totales	264	472	736
Margen de Contribución	54	55	109
<i>Margen de Contribución (%)</i>	<i>20,5%</i>	<i>11,6%</i>	<i>14,8%</i>
EBIT	31	7	39
<i>Margen EBIT (%)</i>	<i>11,8%</i>	<i>1,6%</i>	<i>5,2%</i>

Cifras no auditadas

Balance consolidado

	1T20	2019	Variación
	M€	M€	M€
Inmovilizado material	114,5	117,2	(2,7)
Inversiones inmobiliarias	1,3	1,3	0,0
Activos por derechos de uso	117,5	129,6	(12,1)
Otros activos intangibles	360,8	372,6	(11,8)
Participadas y otros inmovilizados financieros	220,6	218,2	2,4
Fondo de Comercio	881,2	884,9	(3,7)
Activos por impuestos diferidos	150,6	151,1	(0,5)
Activos no corrientes	1.846,6	1.874,9	(28,3)
Activos no corrientes mantenidos para la venta	10,6	13,4	(2,8)
Activo circulante operativo	1.434,2	1.445,4	(11,2)
Otros activos corrientes	126,1	128,3	(2,2)
Efectivo y equivalentes	820,1	854,5	(34,4)
Activos corrientes	2.390,9	2.441,6	(50,7)
TOTAL ACTIVO	4.237,5	4.316,5	(79,0)
Capital y Reservas	751,5	780,1	(28,6)
Acciones propias	(2,4)	(2,8)	0,4
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	749,1	777,3	(28,2)
Socios externos	24,2	23,5	0,7
PATRIMONIO NETO	773,3	800,8	(27,5)
Provisiones para riesgos y gastos	54,2	55,2	(1,0)
Deuda financiera a largo plazo	1.350,2	1.379,6	(29,4)
Otros pasivos financieros no corrientes	204,8	202,5	2,3
Pasivos por impuestos diferidos	1,4	1,6	(0,2)
Otros pasivos no corrientes	6,1	13,8	(7,7)
Pasivos no corrientes	1.616,6	1.652,7	(36,1)
Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	103,3	26,7	76,6
Otros pasivos financieros corrientes	75,4	85,2	(9,8)
Pasivo Circulante Operativo	1.298,9	1.397,0	(98,1)
Otros pasivos corrientes	370,0	354,1	15,9
Pasivos corrientes	1.847,6	1.863,0	(15,4)
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	4.237,5	4.316,5	(79,0)
Deuda financiera a corto plazo	(103,3)	(26,7)	(76,6)
Deuda financiera a largo plazo	(1.350,2)	(1.379,6)	29,4
Deuda financiera bruta	(1.453,4)	(1.406,3)	(47,1)
Efectivo y equivalentes	820,1	854,5	(34,4)
Deuda neta	(633,4)	(551,8)	(81,6)

Cifras no auditadas

Flujos de tesorería consolidado

	1T20	1T19	Variación
	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	9,9	27,1	(17,2)
Ajustes:			
- Amortizaciones	31,6	31,6	0,0
- Subvenciones, provisiones y otros	(8,1)	(14,1)	6,0
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	(0,1)	1,3	(1,4)
- Resultados financieros	9,4	10,2	(0,8)
Dividendos cobrados	0,0	0,0	0,0
Flujo de caja operativo antes de variación de capital circulante	42,6	56,0	(13,4)
Variación en deudores comerciales y otros	44,4	(20,9)	65,3
Variación en existencias	(64,9)	(61,9)	(3,0)
Variación en acreedores comerciales y otros	(47,3)	(56,7)	9,4
Tesorería procedente de las actividades operativas	(67,8)	(139,4)	71,6
Inversión Material, neto	(8,3)	(5,1)	(3,2)
Inversión Inmaterial, neto	(9,0)	(12,4)	3,4
Capex	(17,4)	(17,5)	0,1
Resultados financieros pagados	(4,7)	(2,8)	(1,9)
Variación de otros pasivos financieros ⁽¹⁾	(8,7)	0,0	(8,7)
Impuestos sobre sociedades pagados	(3,0)	(4,5)	1,5
Flujo de caja libre	(59,0)	(108,2)	49,2
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	(4,1)	0,8	(4,9)
Inversiones/Desinversiones Financieras	(0,1)	(0,2)	0,1
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	0,0	0,0	0,0
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	0,0	0,0
Aportación de socios	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	(0,7)	0,7	(1,4)
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(63,9)	(106,9)	43,0
Deuda neta inicial	(551,8)		
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(63,9)		
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	(17,8)		
Deuda neta final	(633,4)		
Saldo inicial de efectivo y equivalentes	854,5	917,8	(63,3)
Variación de la tasa de cambio	(14,3)	1,7	(16,0)
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	43,7	26,7	17,0
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(63,9)	(106,9)	43,0
Saldo final de efectivo y equivalentes	820,1	839,4	(19,3)
Endeudamiento financiero c/p y l/p	(1.453,4)	(1.431,9)	(21,5)
Deuda neta final	(633,4)	(592,5)	(40,9)

(1) El efecto NIIF 16 se encuentra recogido en el epígrafe "Variación de otros pasivos financieros", que asciende a -8,7 M€. En el 1T19 este epígrafe se encontraba recogido en "Variación en acreedores comerciales y otros", cuyo importe ascendió a -8,5 M€.

Cifras no auditadas

- El Flujo de Caja Operativo antes de la variación de capital circulante alcanza los +43 M€ vs +56 M€ en el 1T19.
- La Tesorería procedente de las actividades operativas (capital circulante) en el primer trimestre se sitúa en -68 M€ vs -139 M€ en el 1T19, mejorando principalmente por el positivo comportamiento de los clientes (mejora de +65 M€ vs 1T19).
- El Circulante Operativo Neto (Activo circulante operativo – Pasivo circulante operativo) ha sido de +135 M€, equivalente a 15 días de ventas (DoS) vs 6 DoS en diciembre de 2019 y 5 DoS en el 1T19. Este incremento se ha debido al mayor nivel de Existencias (+7 DoS vs 2019), principalmente por la imposibilidad de certificar determinados hitos ante la situación actual del Covid-19, y menor nivel de Proveedores (+11 DoS), por el menor volumen de compras con respecto al año anterior. En sentido positivo, Clientes mejora en 8 DoS por los mayores cobros en la división de T&D.
- El Factoring sin recurso de facturas de clientes se mantiene estable en 187 M€.
- La inversión en CAPEX (neta de los cobros por subvenciones) se ha situado en 17 M€ en el 1T20, nivel similar al del 1T19.
- El pago por Resultado Financiero ha sido de 5 M€ en el 1T20 vs 3 M€ en el 1T19, por mayores intereses de préstamos a largo plazo y otros gastos financieros.
- El pago por Impuesto de Sociedades ha sido de 3 M€ vs 4 M€ en el 1T19, por menor resultado y retenciones soportadas.
- El Flujo de Caja Libre en el 1T20 ha mejorado en +49 M€ con respecto al 1T19, y se ha situado en -59 M€ vs -108 M€ en el 1T19. El FCF del 1T20 está afectado por la estacionalidad del capital circulante, así como por retrasos en algunos proyectos de T&D principalmente por el Covid-19.
- La Deuda neta alcanza los 633 M€ vs 552 M€ en 2019. El ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16) se sitúa en 2,2x en el 1T20 vs 1,9x en 1T19 y 1,8x en 2019.

Medidas alternativas de rendimiento

De conformidad con las Directrices ESMA sobre Medidas Alternativas de Rendimiento (APMs), la Dirección del Grupo considera que ciertas APMs proporcionan información financiera adicional útil que debería ser considerada a la hora de evaluar su rendimiento. La Dirección utiliza adicionalmente estos APMs en la toma de decisiones financieras, operativas y de planificación, así como para evaluar el rendimiento del Grupo. El Grupo presenta las siguientes APMs que considera apropiadas y útiles para la toma de decisiones de los inversores y que son aquellas que dan mayor fiabilidad sobre el rendimiento del Grupo Indra. Debe advertirse que los importes de los APMs no han sido objeto de ningún tipo de auditoría o revisión por parte de los auditores de la Sociedad.

Ingresos Orgánicos

Definición/conciliación: son los ingresos ajustando el impacto del tipo de cambio y los cambios en el perímetro de consolidación por adquisiciones y desinversiones. El impacto de tipo de cambio se ajusta calculando los ingresos al tipo de cambio medio del período anterior. El cambio de perímetro se ajusta considerando las adquisiciones como si hubieran estado consolidadas en el período anterior.

Explicación de uso: es un indicador que refleja el incremento de ventas excluyendo los impactos del cambio de perímetro (adquisiciones y desinversiones) y el impacto del tipo de cambio de las divisas.

Coherencia del criterio empleado: no hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

Resultado de Explotación (EBIT)

Definición/Conciliación: queda definido en la cuenta de resultados anuales.

Explicación de uso: es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para determinar su rentabilidad productiva y que los inversores emplean para la valoración de empresas.

Asimismo, el Grupo emplea como indicador del rendimiento de su actividad el Margen EBIT, que resulta del cociente entre el EBIT y el importe de las ventas de un mismo periodo. Dicho indicador se interpreta como el beneficio operativo del Grupo por cada euro de ventas.

Coherencia del criterio empleado: no hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

Margen Operativo

Definición/Conciliación: es el Resultado de Explotación (EBIT) más los costes de reorganización de personal, los costes de integración y adquisición, la amortización de los activos intangibles de las adquisiciones, la retribución basada en acciones y las posibles multas.

Explicación de uso: es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para determinar su rentabilidad productiva antes de ciertos costes extraordinarios y que los inversores emplean para la valoración de empresas de Tecnologías de la Información.

Asimismo, el Grupo emplea como indicador del rendimiento de su actividad el Margen Operativo (%), que resulta del cociente entre el Margen Operativo y el importe de las ventas de un mismo periodo.

Coherencia del criterio empleado: no hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)

Definición/Conciliación: es el resultado de sumar las Amortizaciones al “Resultado de Explotación (EBIT)” de la cuenta de resultados consolidada.

Explicación de uso: es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para determinar su rentabilidad productiva y que los inversores emplean para la valoración de empresas.

Asimismo, el Grupo emplea como indicador del rendimiento de su actividad el Margen EBITDA, que resulta del cociente entre el EBITDA y el importe de las ventas de un mismo periodo. Dicho indicador se interpreta como el beneficio operativo del Grupo más la Amortización del Inmovilizado por cada euro de ventas.

Coherencia del criterio empleado: no hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

Deuda Financiera Neta

Definición/Conciliación: es la deuda con entidades de crédito y obligaciones u otros valores negociables no corrientes menos el efectivo y otros activos líquidos equivalentes. La Deuda Financiera Neta se obtiene restando a los saldos correspondientes a los epígrafes de los Estados de Situación Financiera Consolidados, “Deudas con entidades de Crédito no corrientes y corrientes” y “Pasivos financieros por emisión de obligaciones y otros valores negociables no corrientes y corrientes”, el importe del saldo del epígrafe “Tesorería y otros activos líquidos equivalentes”.

Explicación de uso: es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para medir el apalancamiento de la compañía.

En este sentido, el Grupo emplea el ratio de Deuda Financiera Neta sobre EBITDA como indicador de su nivel de apalancamiento y capacidad de repago de su deuda financiera. Por ese motivo, la cifra de EBITDA empleada en el cálculo del ratio correspondiente a periodos intermedios se realiza tomando en consideración la cifra de EBITDA equivalente anual de los 12 meses inmediatamente anteriores a la fecha de cálculo del ratio.

Coherencia del criterio empleado: no hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

Flujo de Caja Libre (Free Cash Flow)

Definición/Conciliación: son los fondos generados por la Sociedad antes de los pagos de dividendos, inversiones financieras netas y otros importes asimilables, e inversión en autocartera. Se calcula a partir del "Resultado Antes de Impuestos" del estado de flujos de tesorería consolidado, se añaden las amortizaciones, se deducen las subvenciones y provisiones, se añaden los resultados de empresas asociadas y otras participadas, se añaden los resultados financieros, se añaden los dividendos cobrados, se añade la tesorería procedente de las actividades operativas, se deduce el capex, se deduce el resultado financiero y el impuesto de sociedades pagado.

Explicación de uso: es la tesorería originada por la propia operativa del negocio del Grupo que queda disponible para los proveedores de fondos (accionistas y acreedores financieros) una vez satisfechas las necesidades de inversión de la Sociedad. Es un indicador que los inversores emplean para la valoración de empresas.

Coherencia del criterio empleado: no hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

Margen de Contribución

Definición: es la diferencia entre las ventas y los costes directos e indirectos de los diferentes segmentos o unidades de negocio del Grupo. Los costes directos son aquellos directamente imputables a las ventas reconocidas en un periodo concreto e incluyen el coste de los recursos propios o subcontratados empleados en los proyectos, así como cualquier coste incurrido necesario para el desarrollo y finalización de un proyecto: coste de materiales, gastos de viaje del proyecto, etc. Por su parte, los costes indirectos son aquellos que, si bien se hallan vinculados a un segmento o unidad de negocio del Grupo, no son directamente imputables a proyectos facturables o a las ventas contabilizadas en un determinado período. Los costes indirectos incluyen, entre otros, costes comerciales, costes de elaboración de ofertas, o el coste de la Dirección de un determinado segmento, etc. El margen de contribución no tiene en cuenta los costes corporativos, por tratarse de costes no directamente imputables a un segmento o negocio concreto.

También se podría calcular este parámetro partiendo del resultado de explotación, sumando los costes corporativos (alquileres, personal de estructura, servicios generales, etc.), así como los deterioros y provisiones no recurrentes.

Explicación de uso: el margen de contribución mide la rentabilidad operativa de un segmento o unidad de negocio concreto del Grupo sin tener en cuenta los costes corporativos, por tratarse de costes no directamente imputables a un segmento o negocio concreto.

Asimismo, al objeto de facilitar la comparación entre segmentos con distinto peso relativo sobre las ventas totales del Grupo, se emplea el ratio de margen de contribución sobre ventas de un determinado segmento o unidad de negocio, que se interpreta como el margen de contribución por cada euro de ventas de un segmento concreto.

Coherencia del criterio empleado: no hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

Contratación

Definición: es el importe de los contratos ganados a lo largo de un período. El importe de la contratación no debe confundirse con los ingresos o el importe neto de la cifra de negocios ya que el importe de un contrato ganado en un ejercicio concreto (y que computa como contratación de dicho ejercicio) puede ejecutarse a lo largo de varios ejercicios.

Explicación de uso: tratándose del importe de los contratos ganados en un ejercicio determinado, la cifra de contratación es un indicador de la futura evolución del negocio del Grupo.

Coherencia del criterio empleado: no hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

Cartera de pedidos

Definición: es el importe de la contratación acumulada menos las ventas ejecutadas más/menos los ajustes por tipo de cambio y por renegociación de contratos, entre otros. Es el importe de la venta pendiente hasta la finalización del proyecto para completar la cifra de la contratación.

Explicación de uso: tratándose del importe de los contratos ganados pendientes de ejecutarse, la cifra de contratación es un indicador de la futura evolución del negocio del Grupo.

Coherencia del criterio empleado: no hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

Glosario

AMEA: Asia, Middle East and Africa (Asia, Oriente Medio & África).

Book-to-Bill: Ratio Contratación/Facturación.

BPA: Beneficio neto Por Acción.

BPO: Business Process Outsourcing (Externalización de Procesos de Negocio).

CAPEX: Capital Expenditure (Gasto de Capital).

DoS: Days of Sales (Días de ventas).

EBIT: Earnings Before Interests and Taxes (Resultado Operativo).

EBITDA: Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations (Resultado Operativo más Amortizaciones).

LTM: Last Twelve Months (Últimos Doce Meses).

Minsait: División de Tecnologías de la Información.

T&D: Transporte y Defensa.

Contactos

Ezequiel Nieto
Tfno: +34.91.480.98.04
enietob@indra.es

Rubén Gómez
Tfno: +34.91.480.57.66
rgomezm@indra.es

Gonzalo García-Carretero
Tfno: +34.91.480.86.15
ggarciacarretero@indra.es

Fernando Ortega
Tfno: +34.91.480.98.00
fortegag@indra.es

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.