

Resultados 1T21

Los ingresos crecen un +2,2% y el EBIT se duplica en el 1T21 vs 1T20

Los ingresos y la rentabilidad de Indra ya alcanzan los volúmenes precrisis del 1T19

- El beneficio neto alcanza los 22 M€ en el 1T21 vs 6 M€ en el 1T20 (+255%) y 18 M€ en el 1T19 (+22%).
- Los ingresos en el 1T21 aumentaron un +5,5% en moneda local y un +2,2% en reportado vs 1T20, impulsados por Defensa y Minsait.
- El EBITDA y el EBIT crecieron un +25% y un +104% respectivamente vs el 1T20.
- Minsait aumentó sus ventas un +4,2% en moneda constante en el 1T21, situando su margen EBIT por encima del 4% en el período (1,5% en el 1T20).
- Los ingresos de T&D crecieron un +7,3% y el EBIT un +58% en el 1T21 vs 1T20. Defensa aumentó sus ingresos un +21%, principalmente por su negocio internacional.
- La caja generada en el 1T21 ha sido de -17 M€ (incluyendo el pago de 11 M€ del plan de transformación de plantilla) frente a -59 M€ en el 1T20.
- La deuda neta se sitúa en los 505 M€ vs 633 M€ en el 1T20. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM se sitúa en 2,4x en marzo de 2021 vs 2,2x en marzo de 2020.
- La cartera alcanza de nuevo un récord histórico absoluto (5.322 M€), con una ratio de cartera sobre ventas LTM de 1,74x.

Madrid, 27 de abril de 2021 - Fernando Abril-Martorell, Presidente Ejecutivo de Indra:

“Los resultados del primer trimestre de 2021 son muy buenos ya que muestran la recuperación de los niveles de actividad de 2019 previos a la pandemia, al tiempo que reflejan una mejora de márgenes por la contención de costes. Los ingresos de Minsait del primer trimestre de 2021 ya superan a los del 1T19, mientras que los de T&D casi se igualan, aún a pesar de que continúan produciéndose retrasos importantes en algunos proyectos por las restricciones de movilidad que siguen vigentes.

Todas las partidas de la cuenta de resultados han mejorado en el 1T21 vs el 1T20, con un destacado crecimiento de la rentabilidad que se acaba reflejando en el beneficio neto, que es más de 3 veces superior al del 1T20 y un 22% superior al del 1T19. Por su parte, la generación de caja en el trimestre es 42 M€ mejor que en el 1T20.

Un trimestre más, la cartera sigue creciendo a tasa de 2 dígitos y vuelve a alcanzar un nuevo máximo en la historia de Indra.

En definitiva, estos resultados están en línea con nuestros objetivos anuales y contribuyen a nuestro propósito de recuperar en este ejercicio los niveles precrisis de 2019, si bien la pandemia aún no está superada y continúa generando incertidumbre y complejidad en la gestión.”

Indra adquirió SmartPaper el 31 de diciembre de 2020. SmartPaper consolida en el balance y en los flujos de tesorería en 2020, y comenzó a consolidar en la cuenta de resultados a partir del 1 de enero de 2021. Las ventas de SmartPaper fueron de 9 M€ tanto en el 1T21 como en el 1T20.

Principales Magnitudes	1T21 (M€)	1T20 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Contratación neta	937	1.020	(8,2) / (5,2)
Ingresos	751	735	2,2 / 5,5
Cartera de pedidos	5.322	4.800	10,9 / 13,5
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	63	51	25,1 / 29,7
Margen EBITDA %	8,4%	6,9%	1,5 pp
Margen Operativo	52	31	67,5
Margen Operativo %	6,9%	4,2%	2,7 pp
Resultado de Explotación (EBIT)	39	19	103,7 / 113,6
Margen EBIT %	5,2%	2,6%	2,6 pp
Resultado Neto	22	6	255,3
Deuda neta	505	633	(20,3)
Flujo de Caja Libre	(17)	(59)	NA
BPA básico (€)	0,127	0,036	252,8

Transporte y Defensa (T&D)	1T21 (M€)	1T20 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Ingresos	263	245	7,3 / 8,1
EBITDA	28	24	17,8 / 19,0
Margen EBITDA %	10,7%	9,8%	0,9 pp
Margen Operativo	24	15	56,8
Margen Operativo %	9,1%	6,2%	2,9 pp
EBIT	19	12	57,9 / 60,3
Margen EBIT %	7,2%	4,9%	2,3 pp

Minsait (TI)	1T21 (M€)	1T20 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Ingresos	489	490	(0,3) / 4,2
EBITDA	35	27	31,7 / 39,3
Margen EBITDA %	7,2%	5,5%	1,7 pp
Margen Operativo	28	16	77,8
Margen Operativo %	5,8%	3,2%	2,6 pp
EBIT	20	7	179,9 / 202,3
Margen EBIT %	4,1%	1,5%	2,6 pp

Principales aspectos destacados

La cartera vuelve a situarse en su nivel histórico más alto y alcanza los 5.322 M€ en el 1T21, alcanzando un crecimiento del +10,9% en términos reportados. La cartera de la división de Transporte & Defensa asciende a 3,6 bn€ y aumentó un +17,6% en el 1T21 vs 1T20, destacando la cartera acumulada en el vertical de Defensa & Seguridad, que se sitúa en los 2,2 bn€. Por su parte, la cartera de Minsait descendió ligeramente un -0,9% en el 1T21 (afectada por el tipo de cambio en -6pp) y se sitúa en 1,7 bn€. La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses también logra su nivel histórico más alto, 1,74x (vs 1,50x en el 1T20).

La contratación neta en el 1T21 presentó un descenso del -5,2% en moneda local:

- **La contratación en la división de Transporte & Defensa en el 1T21** aumentó un +3,5% en moneda local, impulsada por la fuerte actividad registrada en Defensa & Seguridad (+27,7% en moneda local), principalmente por el crecimiento de la contratación en el proyecto Eurofighter.
- **La contratación en la división de Minsait en el 1T21** cayó un -8,2% en moneda local, afectada en parte por el difícil comparable respecto al 1T20, en el que la contratación creció un +10,5% en moneda local, al producirse renovaciones plurianuales de contratos relevantes. No obstante, se espera que la contratación se acelere y vuelva ya al crecimiento en los próximos trimestres

Los ingresos en el 1T21 han crecido un +5,5% en moneda local (+2,2% en reportado):

- **Los ingresos de la división de Transporte & Defensa en el 1T21** han crecido un +8,1% en moneda local (+7,3% en reportado), impulsados por el crecimiento registrado en Defensa & Seguridad (+20,9% en moneda local), derivado de la mayor actividad en España (proyectos plurianuales de las Fragatas F110 y simulador NH90), AMEA (defensa aérea en Azerbaiyán y Vietnam) y Europa (mayor contribución del proyecto Eurofighter). Asimismo, destaca el crecimiento registrado en el segmento de Transportes (+8,4% en moneda local), por el reconocimiento de ingresos en el proyecto ferroviario en Arabia Saudí y la mayor actividad en el proyecto de sistemas de peaje de la Autopista I-66 en EEUU.
- **Los ingresos de la división de Minsait en el 1T21** han aumentado un +4,2% en moneda local (-0,3% en reportado), impulsados principalmente por el buen comportamiento del vertical de Administraciones Públicas & Sanidad, que registró un crecimiento del +20,7% en moneda local. Las ventas en el resto de verticales se mantuvieron en niveles similares respecto al año anterior (ligeros crecimientos en moneda local en Energía & Industria y Servicios Financieros y ligero descenso en Telecom & Media).

El tipo de cambio resta -24 M€ a los ingresos en el 1T21, principalmente por la depreciación de las divisas latinoamericanas (real brasileño y pesos mexicano y peruano).

Los ingresos orgánicos en el 1T21 (excluyendo la contribución inorgánica de SmartPaper y efecto del tipo de cambio) han aumentado un +4,3%. Por divisiones, Minsait ha registrado un crecimiento orgánico del +2,4% y Transporte & Defensa del +8,1%.

La contribución de Digital ha sido de 130 M€ (27% de las ventas de Minsait) en el 1T21, lo que supone un crecimiento del +3,5% con respecto al 1T20.

El EBITDA reportado en el 1T21 se sitúa en 63 M€ vs 51 M€ en el 1T20, lo que implica un crecimiento del +25,1% en términos reportados.

El Margen Operativo alcanza los 52 M€ en el 1T21 vs 31 M€ en el 1T20 (equivalente a un margen del 6,9% en el 1T21 vs 4,2% en el 1T20), por la mejora de rentabilidad en ambas divisiones, así como por la menor amortización respecto al mismo periodo del año anterior:

- **El Margen Operativo de la división de Transporte & Defensa en el 1T21** alcanza 24 M€ vs 15 M€ en el 1T20, equivalente a un margen del 9,1% en el 1T21 vs 6,2% en el 1T20. Esta mejora de la rentabilidad se explica por el crecimiento de los ingresos, las medidas de eficiencia del plan de acción, así como por la mejor comparativa del Eurofighter.
- **El Margen Operativo de la división de Minsait en el 1T21** alcanza 28 M€ vs 16 M€ en el 1T20, equivalente a un margen del 5,8% en el 1T21 vs 3,2% en el 1T20, por el crecimiento de los ingresos, las medidas de eficiencia y ahorros del plan de acción, y mejora de márgenes en Energía & Industria, y Sanidad.

Los costes de reestructuración de la plantilla que no forman parte del plan de acción han sido de -7 M€ en el 1T21 vs -8 M€ en el 1T20.

El impacto del **tipo de cambio en el EBIT** ha sido de -1,9 M€ en el 1T21.

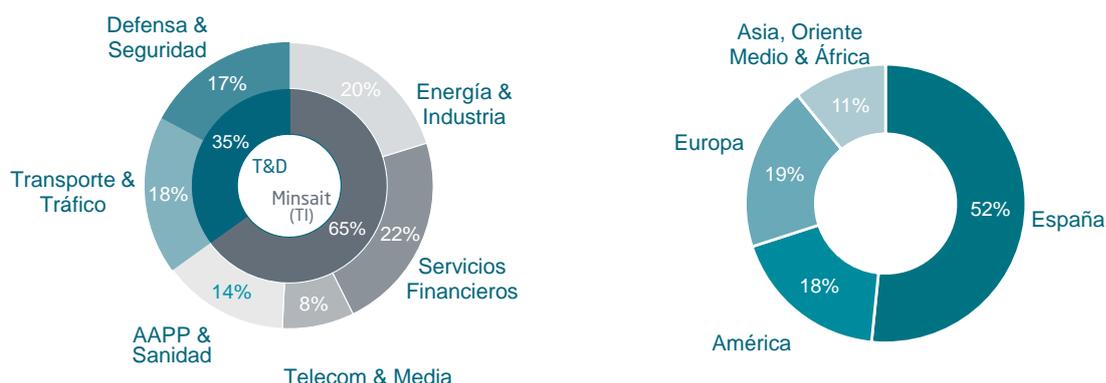
El EBIT reportado se sitúa en 39 M€ en el 1T21 vs 19 M€ en el 1T20, equivalente a un margen EBIT del 5,2% en el 1T21 vs 2,6% en el 1T20.

El Resultado Neto se sitúa en 22 M€ vs 6 M€ en el 1T20.

El Flujo de Caja Libre en el 1T21 se ha situado en -17 M€ (-6 M€ excluyendo la salida de caja de 11 M€ por el plan de transformación de la plantilla) vs -59 M€ en el 1T20, por la mejora de la rentabilidad de las operaciones, menor consumo de capital circulante y menor nivel de Capex respecto al mismo periodo del año anterior.

La Deuda neta alcanza los 505 M€ en el 1T21 vs 633 M€ en el 1T20 y vs 481 M€ en el 2020. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16, los costes derivados del plan de acción y la plusvalía por la venta de Metrocall que impactaron en el ejercicio 2020) se sitúa en 2,4x en marzo de 2021 vs 2,2x en marzo de 2020 y 2,5x en diciembre de 2020.

Ingresos por negocios y regiones:



Objetivos 2021

Ingresos 2021: mayor de 3.200 M€ en moneda constante.

EBIT reportado 2021: mayor de 200 M€.

FCF 2021: superior a 120 M€ (excluyendo las salidas de caja correspondientes a los planes de transformación de plantilla).

Recursos humanos

La plantilla final al cierre de marzo de 2021 estaba formada por 48.979 empleados, lo que supone una caída del -2,0% vs marzo de 2020 (1.019 empleados menos, pese al incremento de la plantilla por la adquisición de SmartPaper, inicialmente con 1.047 empleados). Respecto al cierre de diciembre de 2020 (49.027 empleados incluyendo la plantilla de SmartPaper), la plantilla final se ha mantenido prácticamente estable (48 empleados menos). Por su parte, la plantilla media en el 1T21 vs 1T20 ha disminuido un -2%.

Plantilla final	1T21	%	1T20	%	Variación (%) vs 1T20
España	27.280	56	28.717	57	(5,0)
América	16.261	33	16.807	34	(3,2)
Europa	3.372	7	2.324	5	45,1
Asia, Oriente Medio & África	2.066	4	2.150	4	(3,9)
Total	48.979	100	49.998	100	(2,0)

Plantilla media	1T21	%	1T20	%	Variación (%) vs 1T20
España	27.411	56	28.789	57	(4,8)
América	16.363	33	16.885	34	(3,1)
Europa	3.399	7	2.305	5	47,4
Asia, Oriente Medio & África	2.069	4	2.147	4	(3,6)
Total	49.241	100	50.126	100	(1,8)

Otros acontecimientos del trimestre

El 14 de enero la compañía anunció sus objetivos de reducción de emisiones por consumo energético, con los que se compromete a reducir al 50% sus emisiones por consumo energético en 2030, alcanzar las cero emisiones por este concepto en 2040 y extender la descarbonización a toda su cadena de suministro para ser netamente neutra en carbono en 2050. Este compromiso cumple con los objetivos medioambientales marcados por la ONU y se enmarca en el nuevo Plan Director de Sostenibilidad de Indra, que pretende reforzar su modelo de gobierno responsable, potenciar su tecnología con impacto en el desarrollo sostenible y contribuir activamente a combatir el cambio climático.

El 27 de enero Indra renovó por segundo año consecutivo su presencia en el Índice Bloomberg Gender-Equality Index (GEI), que reconoce a las compañías líderes a nivel global en materia de transparencia relativa a cuestiones de género y promoción de la igualdad y la diversidad. Indra, una de las 18 compañías españolas incluidas en el Índice, logró una puntuación del 89% en la divulgación de sus prácticas y estadísticas y del 87% en la calidad de sus datos de igualdad salarial y paridad salarial de género.

El 3 de marzo Indra fue calificada como “Gold Class” por su desempeño en buen gobierno, social y medioambiental (ESG) en el informe anual de sostenibilidad de S&P Global, *The Sustainability Yearbook 2021*, que la sitúa en el top 1% de las mejores empresas en sostenibilidad a nivel mundial entre más de 7.000 compañías evaluadas. Indra obtuvo una puntuación de 84 puntos, un 30% superior a la del año pasado.

Entre el 1 y el 11 de marzo Indra llevó a cabo un Programa Temporal de Recompra de acciones propias (“el Programa”), al amparo de la autorización conferida por la Junta General de Accionistas para la adquisición de acciones propias y de conformidad con lo previsto en la normativa de aplicación con la finalidad de permitir a la Sociedad cumplir con las obligaciones de entrega de acciones a sus directivos derivadas del sistema de retribución vigente. La Sociedad adquirió en el marco de dicho Programa 650.000 acciones representativas del 0,37% de su capital social.

El 24 de marzo la compañía recibió la notificación del Auto del Juzgado Central de Instrucción nº 6 de la Audiencia Nacional, de 23 de marzo de 2021, en el que decretó el sobreseimiento provisional de las actuaciones respecto de la Sociedad en el procedimiento de Diligencias Previas 85/2014 (conocido como “Operación Púnica”).

Análisis por divisiones

Transporte & Defensa (T&D)

T&D	1T21	1T20	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación neta	272	266	2,2	3,5
Ventas	263	245	7,3	8,1
- Defensa & Seguridad	129	107	20,9	20,9
- Transporte & Tráfico	134	138	(3,2)	(1,7)
- Transporte	78	74	5,8	8,4
- Tráfico Aéreo	56	64	(13,5)	(13,4)
Book-to-bill	1,03	1,09	(4,7)	
Cart./Ventas 12m	3,16	2,61	20,9	

Los ingresos de la división de Transporte & Defensa se incrementaron un +8% en moneda local en el 1T21, impulsados por el crecimiento registrado en Defensa & Seguridad (+21% en moneda local). En cambio, las ventas descendieron un -2% en moneda local en el vertical de Transporte & Tráfico.

La contratación en la división de Transporte & Defensa en el 1T21 creció un +3% en moneda local, impulsada por la fuerte actividad registrada en Defensa & Seguridad (+28% en moneda local).

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses mejoró hasta 3,16x vs 2,61x en el mismo periodo del año anterior. La ratio book-to-bill de contratación sobre ventas se situó en 1,03x vs 1,09x en el mismo periodo del año anterior.

Defensa & Seguridad

- Las ventas en el 1T21 de Defensa & Seguridad crecieron un +21% en moneda local, siendo el vertical de la compañía que mejor comportamiento ha registrado.
- Destacan los crecimientos de doble dígito registrados en el área de Plataformas (Eurofighter y Fragatas F110), Sistemas Integrados (defensa aérea en Azerbaiyán y Vietnam) y en Simulación (helicóptero NH90).
- Por geografías, destacan los crecimientos de las ventas en el 1T21 superiores a doble dígito en España (contribución de los proyectos plurianuales de las Fragatas F110 y simulador NH90) y AMEA (Azerbaiyán y Vietnam). Adicionalmente, Europa presenta crecimientos superiores a dígito medio (mayor contribución del proyecto Eurofighter).
- La mayor parte de la actividad del vertical en el 1T21 se concentra en Europa (c. 45% de las ventas) y en España (c. 40% de las ventas).
- La contratación en el 1T21 aumentó un +28% en moneda local, principalmente por el crecimiento de la contratación en el proyecto Eurofighter.

Transporte & Tráfico

- Las ventas en el 1T21 de Transporte & Tráfico han caído un -2% en moneda local por los descensos de doble dígito registrados en el segmento de Tráfico Aéreo.
- Los ingresos en el segmento de Transportes en el 1T21 han crecido un +8% en moneda local, impulsados por el crecimiento registrado en AMEA (proyecto ferroviario en Arabia Saudí) y en América (sistemas de peaje Autopista I-66 en EEUU).
- Los ingresos en el segmento de Tráfico Aéreo en el 1T21 han descendido un -13% en moneda local, lastrados principalmente por las caídas de doble dígito tanto en los en los Programas Europeos como Internacionales. En cambio, España registró crecimientos de doble dígito.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T21 se distribuye entre AMEA (c. 35% de las ventas), España (c. 30% de las ventas) y Europa (c. 20% de las ventas).
- La contratación en el 1T21 descendió un -10%, principalmente afectada por la caída de doble dígito en el segmento de Transportes debido a la difícil comparativa respecto al 1T20 tanto en España (proyecto ferroviario de transporte interurbano) como en América (sistemas de centros de control de Túneles en Colombia).

Minsait

Minsait	1T21 (M€)	1T20 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local
Contratación neta	665	754	(11,8)	(8,2)
Ventas	489	490	(0,3)	4,2
- Energía & Industria	152	159	(4,4)	0,7
- Servicios Financieros	169	175	(3,7)	1,0
- Telecom & Media	61	65	(7,0)	(1,4)
- AA.PP. & Sanidad	107	91	18,1	20,7
Book-to-bill	1,36	1,54	(11,5)	
Cart./Ventas 12m	0,90	0,86	4,9	

Las ventas de la división de Minsait en el 1T21 han crecido un +4,2% en moneda local, impulsadas principalmente por el vertical de Administraciones Públicas & Sanidad (+21% en moneda local). Respecto al resto de verticales, las ventas se han mantenido en niveles similares respecto al año anterior (ligeros crecimientos en Energía & Industria y Servicios Financieros y ligero descenso en Telecom & Media).

Excluyendo la contribución inorgánica de SmartPaper (compañía de BPO de Italia adquirida el 31 de diciembre de 2020) y el efecto del tipo de cambio, las ventas 1T21 de la división de Minsait habrían subido un +2,4%.

La contribución de Digital ha sido de 130 M€ (27% de las ventas de Minsait) en el 1T21, lo que supone un crecimiento del +3,5% con respecto al 1T20.

Minsait	1T21 (M€)	1T20 (M€)	Variación % Reportado
Digital	130	125	3,5
Soluciones Propias	40	38	3,5
Soluciones de Terceros & Otras	78	78	0,0
Outsourcing Tecnológico y de Procesos	243	252	(3,5)
Eliminaciones	(2)	(3)	N/A
Total	489	490	(0,3)

La contratación en la división de Minsait en el 1T21 cayó un -8% en moneda local, con todos los verticales presentando descensos salvo en Energía & Industria.

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses mejoró hasta el 0,90x vs 0,86x en el mismo periodo del año anterior. La ratio book-to-bill de contratación sobre ventas empeoró ligeramente hasta el 1,36x vs 1,54x en el mismo periodo acumulado del año anterior.

Energía & Industria

- Las ventas en el 1T21 de Energía & Industria aumentaron un +1% en moneda local, apoyadas por el segmento de Energía, por la contribución inorgánica de SmartPaper. En cambio, las ventas en el segmento de Industria (más expuesto al impacto del Covid) han presentado descensos cercanos al doble dígito.
- El segmento de Energía representa aproximadamente el 60% de las ventas del vertical vs 40% el segmento de Industria.
- Destacan los crecimientos registrados en Europa (filial de Italia por la contribución de SmartPaper) y en América (sector Utilities en Brasil). En cambio, los ingresos descendieron en España en ambos segmentos, siendo la caída más acentuada en el segmento de Industria (afectado por los sectores de Retail y Hoteles).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T21 se concentra en España (c. 50% de las ventas), América (c. 25% de las ventas) y Europa (20% de las ventas).

- La contratación en el 1T21 ha crecido un +15% en moneda local, impulsada principalmente por el crecimiento registrado en América (sector Utilities en Brasil) y Europa (contribución inorgánica de SmartPaper).

Servicios Financieros

- Las ventas en el 1T21 de Servicios Financieros han aumentado un +1% en moneda local, con ligeros crecimientos tanto en el sector bancario como en el de seguros.
- El sector bancario (c. 85% de las ventas) concentra la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T21 respecto al sector seguros (c. 15% de las ventas).
- Las ventas en el 1T21 han registrado crecimientos en sus dos principales geografías, España (incremento de la actividad derivada de la consolidación bancaria actual en el sector) y América (México y Perú).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T21 se concentra en España (c. 70% de las ventas) y en América (c. 25% de las ventas).
- La contratación en el 1T21 ha caído un -15% por la creciente presión en el mercado español y por el difícil comparable en América respecto al año anterior.

Telecom & Media

- Las ventas en el 1T21 de Telecom & Media han descendido un -1% en moneda local, por el difícil comparable respecto al 1T20 en el que las ventas crecieron un +15%.
- Destaca el crecimiento de las ventas de doble dígito en el 1T21 registrado en Europa, por el incremento de la actividad en Alemania con Telefónica. Por su parte, las ventas en España se mantuvieron prácticamente planas, mientras que descendieron en Latinoamérica.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T21 se concentra en España (c. 50% de las ventas), América (c. 30% de las ventas) y Europa (c.15% de las ventas).
- La contratación en el 1T21 descendió un -30% debido a que en el 1T20 tuvo lugar la renovación de contratos relevantes en América con los principales operadores.

Administraciones Públicas & Sanidad

- Las ventas en el 1T21 de Administraciones Públicas & Sanidad han subido un +21% en moneda local, siendo el vertical de Minsait que mejor comportamiento ha registrado en el trimestre.
- Todos los segmentos del vertical (Administraciones Públicas, Sanidad y Procesos Electorales) han registrado crecimientos de doble dígito en las ventas 1T21.
- El segmento de Administraciones Públicas (c.80% de las ventas) concentró la mayor actividad del vertical respecto a los segmentos de Sanidad y de Elecciones.
- Destacan los crecimientos de doble dígito registrados en las ventas 1T21 en España (incremento de la actividad con la Administración central y distintas Administraciones regionales) y Europa (filial de Italia).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T21 se concentró en España (c. 65% de las ventas), Europa (c. 20% de las ventas en cada uno) y América (c. 10% de las ventas).

- La contratación en el 1T21 descendió un -13% en moneda local, afectada por la fuerte contratación que se registró en el 1T20 (+8% en moneda local), así como por la caída registrada en América (principalmente en Colombia).

Análisis por región

Ventas por Geografías	1T21 (M€)	1T20 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local
España	388	392	(1,1)	(1,1)
América	138	150	(7,8)	8,3
Europa	144	131	9,9	9,8
Asia, Oriente Medio & África	81	62	31,2	31,6
Total	751	735	2,2	5,5

Por geografías, destaca el crecimiento de las ventas en el 1T21 en AMEA (+32% en moneda local; 11% de las ventas totales), Europa (+10% en moneda local; 19% de las ventas totales) y América (+8% en moneda local; 18% de las ventas). En cambio, España presenta ligeros descensos (-1%; 52% de las ventas totales).

La contratación en el 1T21 presenta descensos en España (-7%) y América (-25% en moneda local), mientras que crece en Europa (+18% en moneda local) y en AMEA (+41% en moneda local).

España

- Las ventas en el 1T21 cayeron ligeramente (-1%), con crecimientos en Minsait y con descensos en la división de Transporte & Defensa.
- Los ingresos de Minsait (c. 75% de las ventas) en el 1T21 han presentado crecimiento, principalmente impulsados por los aumentos de doble dígito de Administraciones Públicas & Sanidad y Servicios Financieros. En cambio, el segmento de Industria cae a tasas de doble dígito, aún afectado por la pandemia.
- Las ventas en la división de Transporte & Defensa (c. 25% de las ventas) en el 1T21 descendieron, principalmente como consecuencia de la caída del segmento de Transporte (proyectos en el área de sistemas de señalización ferroviaria y de transporte interurbano) y pese al crecimiento de doble dígito registrado en Defensa & Seguridad (Fragatas F110 y simulador NH90).
- La contratación en el 1T21 cae un -7%, principalmente por el difícil comparable en el vertical de Transporte & Tráfico respecto al 1T20 (Enaire, DGT y proyecto ferroviario y de transporte interurbano).

América

- Las ventas en el 1T21 aumentaron un +8% en moneda local, con crecimientos tanto en la división de Minsait como en la de Transporte & Defensa. La depreciación de las divisas en Latinoamérica ha restado -16 pp al crecimiento.
- Los principales países de la región registraron crecimientos en moneda local: las ventas crecieron un +5% en moneda local en Brasil (c. 30% de las ventas), impulsadas por el vertical de Energía & Industria, y un +13% en moneda local en México (c. 15% de las ventas), gracias a la contribución de los verticales de Servicios Financieros y Energía & Industria. Asimismo, destacan los crecimientos de doble dígito registrados en Perú (Administraciones Públicas & Sanidad y Servicios Financieros) y en EEUU (Transporte & Tráfico).

- La actividad en América se concentra en el negocio de Minsait (c. 80% de las ventas). Las ventas en esta división en el 1T21 crecieron a tasas cercanas al dígito medio en moneda local, impulsadas por los verticales de Energía & Industria y Servicios Financieros.
- Las ventas en la división de Transporte & Defensa (c. 20% de las ventas) en el 1T21 han crecido a tasas de doble dígito, gracias al crecimiento del segmento de Transportes (sistemas de peaje Autopista I-66 en EEUU).
- La contratación en el 1T21 cayó un -25% en moneda local, por el difícil comparable respecto al año anterior en Telecom & Media (renovación de contratos relevantes con los principales operadores) en Administraciones Públicas (proyecto en Colombia) y en Transportes (sistemas de peaje Autopista I-66 en EEUU).

Europa

- Las ventas en el 1T21 han crecido un +10% en moneda local, impulsadas por los crecimientos de la división de Minsait.
- Las ventas de la división de Transporte & Defensa (c. 65% de las ventas de la región) en el 1T21 han descendido ligeramente como consecuencia de las caídas de doble dígito en el segmento de Tráfico Aéreo y pese al crecimiento superior a dígito medio registrado en el vertical de Defensa & Seguridad (proyecto Eurofighter).
- Los ingresos de la división de Minsait (c. 35% de las ventas de la región) en el 1T21 han crecido a tasa de doble dígito, impulsadas por Energía & Industria (contribución inorgánica de SmartPaper) y Administraciones Públicas (filial de Italia).
- La contratación en el 1T21 creció un +18% en moneda local, impulsada por el crecimiento de la contratación en el proyecto Eurofighter, así como por la contribución inorgánica de SmartPaper.

Asia, Oriente Medio & África (AMEA)

- Los ingresos en el 1T21 en AMEA han presentado un crecimiento del +32%, impulsados por el fuerte crecimiento registrado en la división de Transporte & Defensa.
- Las ventas en el 1T21 en la división de Transporte & Defensa (c. 80% de las ventas de la región) han registrado un fuerte crecimiento, impulsadas por los crecimientos de doble dígito registrados en el segmento de Transportes (proyecto ferroviario en Arabia Saudí) y en el vertical de Defensa & Seguridad (defensa aérea en Azerbaiyán y Vietnam).
- Las ventas en el 1T21 en la división de Minsait (c. 20% de las ventas de la región) han crecido ligeramente, siendo Administraciones Públicas el vertical que mejor comportamiento ha registrado.
- La contratación en el 1T21 ha subido un +41% en moneda local, impulsada por el vertical de Transporte & Tráfico (contratación de la fase de mantenimiento del proyecto ferroviario en Arabia Saudí y Tráfico Aéreo en Corea del Sur y Azerbaiyán).

Anexos

Cuenta de resultados consolidada

	1T21 M€	1T20 M€	Variación M€ %	
Ingresos ordinarios	751,4	735,1	16,3	2,2
Otros ingresos	9,9	20,1	(10,2)	(50,7)
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(246,0)	(234,0)	(12,0)	5,1
Gastos de personal	(451,8)	(470,5)	18,7	(4,0)
Otros resultados	0,0	(0,0)	0,0	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	63,5	50,7	12,8	25,1
Amortizaciones	(24,4)	(31,6)	7,2	(22,6)
Resultado de Explotación (EBIT)	39,0	19,2	19,8	103,7
Margen EBIT	5,2%	2,6%	2,6 pp	NA
Resultado Financiero	(10,2)	(9,4)	(0,8)	8,7
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	0,9	0,1	0,8	NA
Resultado antes de impuestos	29,7	9,9	19,8	200,2
Impuesto de sociedades	(7,0)	(3,0)	(4,0)	134,1
Resultado del ejercicio	22,7	6,9	15,8	228,8
Resultado atribuible a socios externos	(0,4)	(0,6)	0,2	NA
Resultado neto	22,3	6,3	16,0	255,3

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	1T21	1T20	Variación (%)
BPA básico (€)	0,127	0,036	252,8
BPA diluido (€)	0,132	0,036	266,7

	1T21	1T20
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	580.812	279.549
Total Acciones ponderadas consideradas	176.073.590	176.374.853
Total Acciones diluidas consideradas	193.162.933	193.464.196
Autocartera al cierre del periodo	491.235	312.203

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 términos reportados suben un +2% en el 1T21.
- Otros Ingresos se sitúan en 10 M€ vs 20 M€ en el 1T20, por el menor trabajo para el inmovilizado (-10 M€ en el 1T21 vs 1T20).
- Aprovisionamientos y otros gastos de explotación se han incrementado un +5% en el 1T21 vs 1T20, por una menor variación de existencias respecto al mismo periodo del año anterior.
- Los Gastos de Personal disminuyen un -4% en el 1T21 vs 1T20, como consecuencia del descenso de la plantilla media en el periodo (-2%), por las medidas de eficiencia del plan de acción, así como por el impacto del tipo de cambio en los costes de personal en Latinoamérica.
- El EBITDA reportado en el 1T21 se sitúa en 63 M€ vs 51 M€ en el 1T20, lo que supone un crecimiento del +25,1% en términos reportados.
- Las Amortizaciones se sitúan en 24 M€ en el 1T21, nivel inferior en 7 M€ a la cifra de 1T20, como consecuencia de los deterioros de intangibles llevados a cabo en el ejercicio anterior.
- El EBIT reportado se sitúa en 39 M€ en el 1T21 vs 19 M€ en el 1T20, aumentando en +20 M€ por la mejora de rentabilidad junto con la menor amortización respecto al mismo periodo del año anterior.
- El Resultado Financiero se sitúa en -10 M€ en el 1T21, nivel similar al registrado en el 1T20 (-9 M€). El coste medio bruto de la deuda se ha situado en el 1,9% vs 1,8% en el 1T20.
- El gasto por impuesto asciende a -7 M€ en el 1T21 vs -3 M€ en el 1T20, derivado del mayor beneficio antes de impuestos registrado en el periodo. La tasa impositiva equivalente se sitúa en el 24% en el 1T21 vs 30% en el 1T20.
- El Resultado Neto asciende a 22 M€ vs 6 M€ en el 1T20.

Balance consolidado

	1T21	2020	Variación
	M€	M€	M€
Inmovilizado material	96,2	96,2	0,0
Inversiones inmobiliarias	1,2	1,2	0,0
Activos por derechos de uso	111,8	119,5	(7,7)
Fondo de Comercio	892,1	889,5	2,6
Otros activos intangibles	271,6	278,9	(7,3)
Participadas y otros inmovilizados financieros	252,3	260,0	(7,7)
Activos por impuestos diferidos	200,4	199,1	1,3
Activos no corrientes	1.825,5	1.844,4	(18,9)
Activos mantenidos para la venta	9,1	9,6	(0,5)
Activo circulante operativo	1.336,4	1.292,0	44,4
Otros activos corrientes	133,6	132,2	1,4
Efectivo y equivalentes	1.157,0	1.184,9	(27,9)
Activos corrientes	2.636,0	2.618,6	17,4
TOTAL ACTIVO	4.461,6	4.462,9	(1,3)
Capital y Reservas	695,6	668,5	27,1
Acciones propias	(3,7)	(3,8)	0,1
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	691,9	664,8	27,1
Socios externos	20,0	19,1	0,9
PATRIMONIO NETO	711,9	683,9	28,0
Provisiones para riesgos y gastos	66,2	65,9	0,3
Deuda financiera a largo plazo	1.355,0	1.372,8	(17,8)
Otros pasivos financieros no corrientes	225,1	224,5	0,6
Subvenciones	26,9	28,3	(1,4)
Otros pasivos no corrientes	0,6	0,7	(0,1)
Pasivos por impuestos diferidos	3,3	1,5	1,8
Pasivos no corrientes	1.677,1	1.693,8	(16,7)
Pasivos mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	306,8	293,4	13,4
Otros pasivos financieros corrientes	69,7	75,0	(5,3)
Pasivo Circulante Operativo	1.334,9	1.365,4	(30,5)
Otros pasivos corrientes	361,1	351,5	9,6
Pasivos corrientes	2.072,6	2.085,2	(12,6)
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	4.461,6	4.462,9	(1,3)
Deuda financiera a corto plazo	(306,8)	(293,4)	(13,4)
Deuda financiera a largo plazo	(1.355,0)	(1.372,8)	17,8
Deuda financiera bruta	(1.661,8)	(1.666,2)	4,4
Efectivo y equivalentes	1.157,0	1.184,9	(27,9)
Deuda neta	(504,9)	(481,4)	(23,5)
Capital Circulante (M€)	1T21	2020	Variación
Existencias	433,1	411,4	21,7
Clientes	903,3	880,5	22,8
Activo circulante operativo	1.336,4	1.292,0	44,4
Anticipos de Clientes	792,8	809,0	(16,2)
Acreedores	542,1	556,4	(14,3)
Pasivo Circulante Operativo	1.334,9	1.365,4	(30,5)
Capital Circulante	1,5	(73,4)	74,9

Cifras no auditadas

Flujos de tesorería consolidado

	1T21	1T20	Variación
	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	29,7	9,9	19,8
Ajustes:			
- Amortizaciones	24,4	31,6	(7,2)
- Subvenciones, provisiones y otros	(5,8)	(8,1)	2,3
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	(0,9)	(0,1)	(0,8)
- Resultados financieros	10,2	9,4	0,8
Dividendos cobrados	0,5	0,0	0,5
Flujo de caja operativo antes de variación de capital circulante	58,2	42,6	15,6
Variación en deudores comerciales y otros	(44,2)	44,4	(88,6)
Variación en existencias	(19,9)	(64,9)	45,0
Variación en acreedores comerciales y otros	10,1	(47,3)	57,4
Tesorería procedente de las actividades operativas	(54,0)	(67,8)	13,8
Inversión Material, neto	(4,2)	(8,3)	4,1
Inversión Inmaterial, neto	0,4	(9,0)	9,4
Capex	(3,8)	(17,4)	13,6
Resultados financieros pagados	(7,7)	(4,7)	(3,0)
Variación de otros pasivos financieros ⁽¹⁾	(8,2)	(8,7)	0,5
Impuestos sobre sociedades pagados	(1,5)	(3,0)	1,5
Flujo de caja libre	(17,0)	(59,0)	42,0
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,0	(4,1)	4,1
Inversiones/Desinversiones Financieras	1,1	(0,1)	1,2
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	(4,9)	(0,7)	(4,2)
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(20,8)	(63,9)	43,1
Deuda neta inicial	(481,4)		
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(20,8)		
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	(2,6)		
Deuda neta final	(504,9)		
Saldo inicial de efectivo y equivalentes	1.184,9	854,5	330,4
Variación de la tasa de cambio	1,1	(14,3)	15,4
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	(8,2)	43,7	(51,9)
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(20,8)	(63,9)	43,1
Saldo final de efectivo y equivalentes	1.157,0	820,1	336,9
Endeudamiento financiero c/p y l/p	(1.661,8)	(1.453,4)	(208,4)
Deuda neta final	(504,9)	(633,4)	128,5

(1) El efecto NIIF 16 se encuentra recogido en el epígrafe "Variación de otros pasivos financieros"

Cifras no auditadas

- El Flujo de Caja Operativo antes de la variación de capital circulante fue de +58 M€ vs +43 M€ en el 1T20, como consecuencia de la mayor rentabilidad operativa.
- La Tesorería procedente de las actividades operativas (capital circulante) en el 1T21 se sitúa en -54 M€ vs -68 M€ en el 1T20, mejorando principalmente por la partida de Acreedores (+57 M€ en el 1T21 vs 1T20) y de Existencias (+45 M€ en el 1T21 vs 1T20). En cambio, la partida de Clientes empeora en -89 M€ en el 1T21 vs 1T20 por la propia estacionalidad del primer trimestre, que no se vio reflejada el año anterior por el alto volumen de anticipos recibidos en el 1T20.
- El Circulante Operativo Neto (Activo circulante operativo – Pasivo circulante operativo) ha sido de 1 M€, equivalente a 0 días de ventas (DoS) vs 15 DoS en marzo de 2020 y -9 DoS en diciembre de 2020.
- 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 4 M€ en el 1T21, nivel inferior en -14 M€ respecto al 1T20, por la menor inversión inmaterial derivada del plan de acción, por el menor volumen de inversión material tras la desinversión de Metrocall, así como por el mayor cobro por subvenciones en el 1T21 vs 1T20 (+2 M€).
- El pago por Resultado Financiero ha sido de 8 M€ en el 1T21 vs 5 M€ en los 1T20, por mayores intereses de financiación, así como por otros gastos financieros.
- El pago por Impuesto de Sociedades ha sido de 2 M€, nivel similar al del 1T20.
- El Flujo de Caja Libre en el 1T21 se ha situado en -17 M€ (-6 M€ excluyendo la salida de caja de 11 M€ por el plan de transformación de la plantilla) vs -59 M€ en el 1T20.
- La Deuda neta alcanza los 505 M€ en el 1T21 vs 633 M€ en el 1T20 y vs 481 M€ en el 2020. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16, los costes derivados del plan de acción y la plusvalía por la venta de Metrocall que impactaron en el ejercicio 2020) se sitúa en 2,4x en marzo de 2021 vs 2,2x en marzo de 2020 y 2,5x en diciembre de 2020.

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, deterioros, 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 la 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 de la 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 de la 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 la 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).

DGT: Dirección General de Tráfico.

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

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.