

# Resultados 9M20

## Indra acelera el crecimiento de la contratación (+11,4%) y de la cartera (+17,6%), en un entorno de incertidumbre creciente.

- La cartera aumenta un +17,6% en los 9M20 vs 9M19 y alcanza un nuevo récord histórico absoluto (5.150 M€), con una ratio de cartera sobre ventas LTM de 1,68x.
- La contratación (+11,4% en moneda local en los 9M20 vs 9M19) acelera su crecimiento en el trimestre, impulsada por Transporte & Defensa.
- Los ingresos han descendido un -2,7% en moneda local (-5,9% en reportado) en los 9M20 vs 9M19. Los ingresos en el tercer trimestre caen un -5,0% en moneda local (-9,8% en reportado) vs 3T19, afectados por el cambio estructural de los negocios.
- El Margen Operativo alcanza los 87 M€ en los 9M20 (margen del 4,1%) vs 162 M€ en los 9M19 (margen del 7,1%) por la menor actividad y retrasos. El margen operativo del 3T20 mejora ligeramente y se sitúa en el 6,6%, por el impacto de las primeras medidas de eficiencia anunciadas en julio.
- El EBIT reportado totaliza -9M€ en los 9M20 frente a 127 M€ en los 9M19, impactado por los retrasos y la menor actividad, por los deterioros de intangibles (-95 M€) del 2T20 y la plusvalía de Metrocall (+36M€) del 3T20. Excluyendo deterioros y plusvalía, el EBIT 9M20 habría sido de 50 M€.
- La caja generada en 3T20 ha sido de 51 M€ incluyendo la venta de Metrocall (flujo de caja libre de 14M€ en 3T20 vs -1M€ en el 3T19). El ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16, los deterioros de intangibles y la plusvalía de Metrocall) se sitúa en 2,8x en los 9M20 vs 2,4x en los 9M19.
- Indra ha continuado reforzando su sólida posición de liquidez, y cuenta con más de 1.250 M€ entre efectivo y líneas disponibles a 30 de septiembre de 2020.

Madrid, 27 de octubre de 2020 - Fernando Abril-Martorell, Presidente Ejecutivo de Indra:

*“El tercer trimestre de 2020 viene principalmente caracterizado por un cierto empeoramiento en algunos de los países en los que operamos. Este impacto se ve reflejado en una mayor presión en los ingresos del trimestre, que afecta en mayor medida a Minsait y al negocio de Tráfico Aéreo, mientras que otros negocios como Defensa sí muestran una evolución más estable.*

*A pesar de este empeoramiento, los resultados del tercer trimestre siguen mostrando un comportamiento positivo de la contratación y cartera, una cierta mejora de la rentabilidad (EBIT), junto con un buen desempeño de la generación de caja.*

*La contratación vuelve crecer a tasa de doble dígito en moneda constante en el período acumulado y de esta forma vuelve a impulsar a la cartera a otro nuevo máximo histórico para la compañía, siendo el principal contribuidor un trimestre más el negocio de Defensa, que además esperamos que siga contribuyendo muy positivamente en este aspecto en los próximos meses.*

*La rentabilidad mejora durante el tercer trimestre con respecto a la primera mitad del ejercicio, tanto en Minsait como en Transporte y Defensa, resultado de la progresiva contribución de las medidas de*

eficiencia del plan de acción anunciado en julio y la recuperación de algunos retrasos en Transporte y Defensa.

Por su parte, la generación de caja sigue comportándose mejor que el año anterior, y se sitúa en territorio positivo en el tercer trimestre y nos permite acercarnos a nuestro objetivo de reducir la deuda neta en el ejercicio.

También me gustaría resaltar la venta de Metrocall ocurrida durante el 3T20, un paso más en nuestro compromiso con la disciplina financiera y la gestión proactiva de nuestro portfolio.

Por último, a la vista de los resultados del mes de septiembre, consideramos que el objetivo de ingresos para el año supone un mayor desafío, aunque aún lo consideramos alcanzable, mientras que la generación de caja esperamos que se comporte mejor de lo que estimábamos en julio.”

**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 la cuenta de resultados a partir del 1 de enero de 2020.**

**Indra vendió Metrocall el 25 de septiembre de 2020 obteniendo una plusvalía de 36 M€.**

Principales Magnitudes	9M20	9M19	Variación (%)	3T20	3T19	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Contratación neta	2.830	2.632	7,5 / 11,4	744	701	6,0 / 11,5
Ingresos	2.153	2.288	(5,9) / (2,7)	669	741	(9,8) / (5,0)
Cartera de pedidos	5.150	4.378	17,6	5.150	4.378	17,6
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	80	223	(64,2) / (62,0)	98	81	20,9 / 24,5
Margen EBITDA %	3,7%	9,7%	(6,0) pp	14,6%	10,9%	3,7 pp
Margen Operativo	87	162	(46,0)	44	60	(26,3)
Margen Operativo %	4,1%	7,1%	(3,0) pp	6,6%	8,1%	(1,5) pp
Resultado de Explotación (EBIT)	(9)	127	(107,2) / (104,3)	69	48	44,0 / 48,7
Margen EBIT %	(0,4%)	5,5%	(5,9) pp	10,3%	6,5%	3,8 pp
Resultado Neto	(31)	65	(147,9)	44	31	41,6
Deuda neta	626	730	(14,3)	626	730	(14,3)
Flujo de Caja Libre	(75)	(238)	NA	14	(1)	NA
BPA básico (€)	(0,176)	0,367	(148,0)	NA	NA	NA

Transporte y Defensa (T&D)	9M20	9M19	Variación (%)	3T20	3T19	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Ingresos	741	814	(8,9) / (7,8)	236	262	(10,1) / (8,5)
Margen Operativo	57	96	(40,6)	27	35	(21,7)
Margen Operativo (%)	7,7%	11,8%	(4,1) pp	11,6%	13,3%	(1,7) pp
Resultado de Explotación (EBIT)	43	81	(47,6)	60	30	100,4
Margen EBIT %	5,8%	10,0%	(4,2) pp	25,5%	11,4%	14,1 pp

Minsait (TI)	9M20	9M19	Variación (%)	3T20	3T19	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Ingresos	1.412	1.473	(4,2) / 0,2	433	479	(9,6) / (3,1)
Margen Operativo	30	66	(54,0)	17	25	(32,6)
Margen Operativo (%)	2,2%	4,5%	(2,3) pp	3,9%	5,3%	(1,4) pp
Resultado de Explotación (EBIT)	(52)	45	(214,3)	9	18	(50,6)
Margen EBIT %	(3,7%)	3,1%	(6,8) pp	2,1%	3,8%	(1,7) pp

## Principales aspectos destacados

**La cartera** vuelve a situarse en su nivel histórico más alto y alcanza los 5.150 M€ en los 9M20, mostrando un crecimiento del +17,6% en términos reportados. La cartera de la división de T&D asciende a 3,5 bn€ y la de Minsait a 1,7 bn€, con crecimientos del +24,1% y +13,8% respectivamente. El ratio conjunto de cartera sobre ventas de los últimos doce meses también alcanza su nivel histórico más alto y se sitúa en 1,68x (vs 1,36x en los 9M19).

**La contratación neta** en los 9M20 acelera su crecimiento hasta un +11,4% en moneda local (+7,5% en reportado), impulsada por el fuerte crecimiento de la división de Transporte & Defensa.

- **La contratación en la división de T&D en los 9M20** ha subido un +31,1% en moneda local, principalmente por determinados contratos de Transporte & Tráfico (España, Irlanda, Polonia, India, Bahrein y Omán), y por el contrato de las Fragatas F110 con la Armada española, entre otros.
- **La contratación en la división de Minsait en los 9M20** ha crecido un +1,1% en moneda local, apoyada por el crecimiento de todos los verticales (destacando Telecom & Media +14,5%) y pese al descenso de Administraciones Públicas & Sanidad (-6,4%), que compara peor por los contratos relevantes de soluciones de tributos y outsourcing que tuvieron lugar en España en los 9M19.

**Los ingresos** en los 9M20 han caído un -2,7% en moneda local (-5,9% en reportado), principalmente por el descenso de la división de Transporte & Defensa:

- **Los ingresos de la división de T&D en los 9M20** han caído un -7,8% en moneda local, por los retrasos y la menor actividad que afectan tanto a Defensa & Seguridad (-9,5% en moneda local), como a Transporte y Tráfico (-6,3% en moneda local). **Las ventas en el 3T20** han caído un -8,5% en moneda local y aún siguen impactadas por los retrasos de algunos proyectos internacionales, principalmente lastradas por la caída de Transporte & Tráfico (-19,0% en moneda local), donde destaca negativamente la caída de Programas Europeos de Tráfico Aéreo. Defensa & Seguridad ha logrado recuperar algunos retrasos en el trimestre y presenta un crecimiento del +4,4% en moneda local.
- **Los ingresos de la división de Minsait en los 9M20** han permanecido estables (+0,2% en moneda local y -4,2% en reportado). Los ingresos crecen en Telecom & Media (+7,0% en moneda local), Servicios Financieros (+4,0% en moneda local), mientras que en Energía & Industria se mantienen estables (-0,3%) y en Administraciones Públicas & Sanidad descienden (-9,5% en moneda local), en parte afectados por la peor comparativa del negocio de elecciones. **Las ventas en el 3T20** han caído un -3,1% en moneda local (-9,6% en reportado) debido al peor entorno macroeconómico y a su consecuente impacto en nuestros clientes. Los descensos se concentran en Administraciones Públicas & Sanidad (-10,2% en moneda local) y Energía & Industria (-4,2% en moneda local).
- **El tipo de cambio** contribuye negativamente con -73 M€ en los 9M20, de los cuales -35 M€ corresponden al 3T20 principalmente por la depreciación del real brasileño y peso mexicano.

**Los ingresos orgánicos en los 9M20** (excluyendo la contribución inorgánica de SIA y efecto del tipo de cambio) han descendido un -4,8% (-7,2% en el 3T20). Por su parte, la división de Minsait en los 9M20 ha registrado una caída de -3,2% en orgánico (-6,4% en el 3T20). En T&D los ingresos orgánicos caen un -7,8% en los 9M20 vs 9M19 (-8,5% en el 3T20).

**La contribución de los servicios digitales** en Minsait ha sido de 362 M€ (26% de las ventas de Minsait) en los 9M20, lo que supone un crecimiento del +11,6% respecto al 9M19, principalmente impulsado por la contribución inorgánica de la compañía SIA.

**El EBITDA** reportado se sitúa en 80 M€ en los 9M20 vs 223 M€ en los 9M19, impactado por los deterioros de intangibles (-95 M€) y la plusvalía por la venta de Metrocall (+36 M€), así como por retrasos y menor actividad. El EBITDA en el 3T20 fue de 98 M€ (62 M€ excluyendo la plusvalía de la venta de Metrocall) vs 81 M€ en el 3T19. El EBITDA en los 9M20 excluyendo deterioros y plusvalía, habría sido 139 M€.

**El Margen Operativo** alcanza los 87 M€ en los 9M20 vs 162 M€ en los 9M19 (equivalente a un margen del 4,1% en los 9M20 vs 7,1% en los 9M19), afectado por los retrasos y la menor actividad. En el 3T20 mejora respecto al periodo acumulado y se sitúa en 44 M€ vs 60 M€ en el 3T19 (margen del 6,6% vs 8,1% en el 3T19):

- **El Margen Operativo de la división de T&D en los 9M20** alcanza 57 M€ vs 96 M€ en los 9M19, equivalente a un margen del 7,7% en los 9M20 vs 11,8% en los 9M19. Esta caída de la rentabilidad se explica por los retrasos en el reconocimiento de certificaciones, que a su vez generan sobrecostos en algunos proyectos, por el retraso en los procesos de contratación de algunos clientes y la peor comparativa del Eurofighter. Sin embargo, **el Margen Operativo en el 3T20** muestra una recuperación respecto al trimestre anterior, situándose en el 11,6% vs 5,6% en el 2T20 y vs 13,3% en el 3T19, por la recuperación de algunos retrasos, así como por una contribución relativa mayor del Eurofighter.

- El Margen Operativo de la división de Minsait en los 9M20** alcanza 30 M€ vs 66 M€ en los 9M19, equivalente a un margen del 2,2% en los 9M20 vs 4,5% en los 9M19, por la pérdida de apalancamiento operativo derivada de las menores ventas, junto con los aún mayores costes de personal de una plantilla dimensionada a principio de año para un ejercicio de crecimiento. Sin embargo, **el Margen Operativo en el 3T20** muestra una recuperación respecto al trimestre anterior (3,9% en el 3T20 vs -0,5% en el 2T20 y vs 5,3% en el 3T19), por las medidas de eficiencia anunciadas en julio.

El total de los costes de reestructuración de la plantilla ha sido de -26 M€ en los 9M20 vs -21 M€ en los 9M19 (no incluye aún ningún importe relativo a las nuevas medidas de eficiencia).

	9M20 (M€)	9M19 (M€)	Variación (%)	3T20 (M€)	3T19 (M€)	Variación (%)
Margen Operativo	87	162	(46,0)	44	60	(26,3)
EBIT guidance	50	127	(60,5)	34	48	(30,2)
EBIT reportado	(9)	127	(107,2)	69	48	44,0

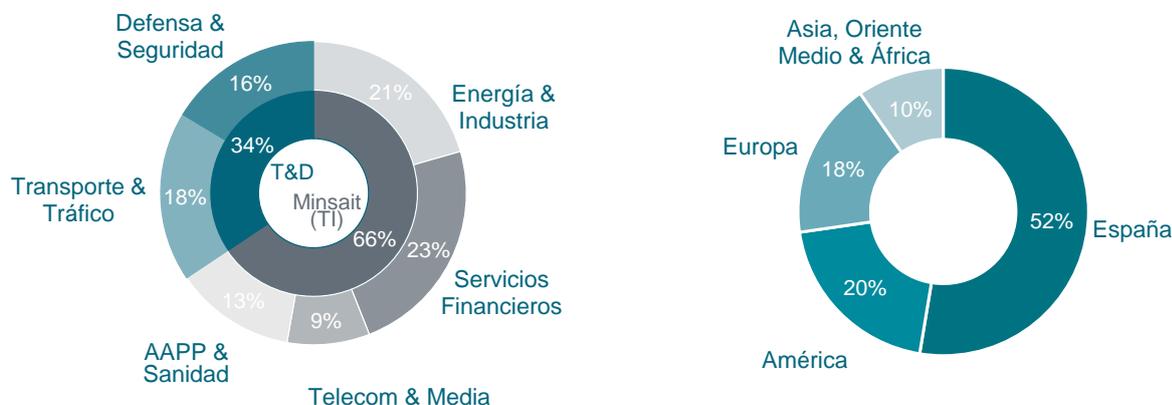
**El EBIT** reportado se sitúa en -9M€ (50 M€ excluyendo deterioros y plusvalías) en los 9M20 frente a 127 M€ en los 9M19, impactado por los deterioros de intangibles (-95 M€) y la plusvalía por la venta de Metrocall (+36 M€), así como por los retrasos y la menor actividad. El EBIT reportado en el 3T20 ha sido de 69 M€ (34 M€ si excluimos la plusvalía de la venta de Metrocall) vs 48 M€ en el 3T19.

**El Resultado Neto** del Grupo se sitúa en -31 M€ vs 65 M€ en los 9M19. El resultado neto excluyendo el impacto de los deterioros de intangibles y la plusvalía de Metrocall habría sido de +10 M€.

**El Flujo de Caja Libre** en los 9M20 ha mejorado en +164 M€ vs 9M19, situándose en -75 M€ vs -238 M€ en los 9M19, destacando significativamente la mejora del capital circulante. El FCF en el 3T20 se ha situado en +14 M€ vs -1 M€ en el 3T19.

**La Deuda neta** alcanza los 626 M€ vs 552 M€ en 2019 y vs 730 M€ en los 9M19. El ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16, los deterioros de intangibles y la plusvalía por la venta de Metrocall) se sitúa en 2,8x en los 9M20 vs 1,8x en 2019 y 2,4x en los 9M19.

## Ingresos por negocios y regiones:



## Objetivos 2020

**Ingresos 2020:** entre 3.150 y 3.200 M€ en moneda constante.

**EBIT 2020:** entre 120 M€ y 135 M€ (antes de deterioro de intangibles y costes de captura del plan de acción, que totalizan 166 M€ y de la plusvalía de Metrocall de 36 M€).

**FCF 2020:** positivo (excluyendo la salida de caja correspondiente a la transformación de la plantilla del plan de acción, inicialmente estimada en 45 M€).

## Recursos humanos

Al cierre de los 9M20 la plantilla final está formada por 47.922 empleados, lo que supone una caída del -2% vs septiembre de 2019. La plantilla media en los 9M20 vs 9M19 aumenta un +5%, disminuyéndose la diferencia respecto al primer semestre (+8% en el 1S20 vs 1S19).

La plantilla final al cierre de septiembre de 2020 ha descendido un -1% (306 empleados menos) respecto al cierre de junio de 2020 y un -5% (2.427 empleados menos) respecto al cierre de diciembre de 2019.

Plantilla final	9M20	%	9M19	%	Variación (%) vs 9M19
España	27.963	58	27.904	57	0,2
América	15.506	32	16.986	35	(8,7)
Europa	2.348	5	2.216	5	6,0
Asia, Oriente Medio & África	2.105	4	1.976	4	6,5
<b>Total</b>	<b>47.922</b>	<b>100</b>	<b>49.082</b>	<b>100</b>	<b>(2,4)</b>

Plantilla media	9M20	%	9M19	%	Variación (%) vs 9M19
España	28.442	58	27.455	59	3,6
América	15.926	33	15.120	32	5,3
Europa	2.331	5	2.133	5	9,3
Asia, Oriente Medio & África	2.131	4	1.944	4	9,6
<b>Total</b>	<b>48.830</b>	<b>100</b>	<b>46.652</b>	<b>100</b>	<b>4,7</b>

## Otros acontecimientos del trimestre

El 8 de septiembre Indra logró la certificación de calidad de su auditoría interna, obteniendo la calificación más alta en la certificación QA (Quality Assessment), que asegura que esta cumple con las normas internacionales emitidas por The Institute of Internal Auditors (IIA Global). La compañía consigue con este certificado un nuevo reconocimiento a su compromiso con la transparencia, la mejora continua y al esfuerzo por adoptar las mejores prácticas de gobierno corporativo.

El 10 de septiembre Indra fue incluida por quinto año consecutivo en el FTSE4Good Index Series, uno de los índices de sostenibilidad más prestigiosos del mundo, diseñado para facilitar a los inversores información sobre las empresas que cumplen con las mejores prácticas en materia medioambiental, social y de gobierno corporativo (ESG) a nivel global. La compañía se sitúa por encima de la media de las empresas de su sector, Computer Services, y de su industria de referencia, Technology, en este prestigioso índice global de sostenibilidad.

El 22 de septiembre el Consejo de Administración acordó los siguientes cambios organizativos: (i) la creación de una Dirección General Corporativa, que agrupa las funciones de Administración y Finanzas, Compras, Recursos Humanos y Servicios Corporativos liderada por D. Javier Lázaro (CFO de Indra hasta ese momento), que es nombrado Director General Corporativo y CFO; y (ii) El nombramiento de Dña. Fabiola Gallego como nueva Secretaria General, Directora General de la Asesoría Jurídica y Vicesecretaria del Consejo de Administración. La Sra. Gallego pasa a formar parte del Comité de Dirección de Indra.

El 25 de septiembre Indra vendió a Cellnex el 60% del capital de Metrocall, empresa encargada del diseño, desarrollo, gestión y operativa de la red de telefonía móvil del Metro de Madrid, que controlaba a través de su filial Inertelco. La operación, que implicó una valoración (Equity Value) de Metrocall en 70,8 millones de euros, supuso unos ingresos de 37,2 millones de euros para Indra, tras descontar intereses de minoritarios (la compañía Next Generation S.A. controla un 12,5% de Inertelco).

## Análisis por divisiones

### Transporte & Defensa (T&D)

T&D	9M20 (M€)	9M19 (M€)	Variación		3T20 (M€)	3T19 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
Contratación neta	1.174	907	29,5	31,1	340	317	7,4	8,8
Ventas	741	814	(8,9)	(7,8)	236	262	(10,1)	(8,5)
- Defensa & Seguridad	351	389	(9,6)	(9,5)	123	118	4,3	4,4
- Transporte & Tráfico	390	426	(8,4)	(6,3)	113	145	(21,8)	(19,0)
Book-to-bill	1,58	1,11	42,2		1,44	1,21	19,5	
Cart./Ventas 12m	3,12	2,30	35,4					

Los ingresos de la división de T&D en los 9M20 han caído un -8% en moneda local, afectados tanto el descenso de Defensa & Seguridad (-9% en moneda local) como de Transporte & Tráfico (-6% en moneda local).

Las ventas en el 3T20 han caído un -9% en moneda local, lastradas por la caída de Transporte & Tráfico (-19% en moneda local) por tráfico aéreo. En cambio, Defensa & Seguridad presenta un crecimiento del +4% en moneda local.

La contratación en la división de T&D en los 9M20 ha subido un +31% en moneda local, impulsada por la fuerte actividad registrada en Defensa & Seguridad (+51% en moneda local).

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses mejora hasta 3,12x vs 2,30x en el mismo periodo acumulado del año anterior. De igual forma, el ratio book-to-bill de contratación sobre ventas crece hasta 1,58x vs 1,11x en el mismo periodo acumulado del año anterior.

### Defensa & Seguridad

- Las ventas en los 9M20 de Defensa & Seguridad han descendido un -9% en moneda local, aunque el 3T20 ha contribuido de forma positiva. La caída es debida a la menor contribución del área de Plataformas, Sistemas Integrados y Simulación, así como por la peor comparativa del proyecto Eurofighter en el periodo.
- Todas las geografías presentan caídas en las ventas salvo en Europa, que permanecen estables. Destaca el descenso registrado en España (principalmente por retrasos y menor producción en Plataformas). La mayor parte de la actividad del vertical en los 9M20 se concentra en Europa (c. 45% de las ventas) y en España (c. 40% de las ventas).
- Las ventas en el 3T20 han subido un +4% en moneda local, ya que el crecimiento registrado en Europa y AMEA (Radares y Sistemas Integrados) ha logrado compensar las caídas registradas en España (Plataformas).
- La contratación en los 9M20 ha crecido un +51% en moneda local, impulsada por la fuerte contratación registrada en España (sistemas de defensa electrónica y el radar de vigilancia para las Fragatas F110).

## Transporte & Tráfico

- Las ventas en los 9M20 de Transporte & Tráfico han caído un -6% en moneda local (-8% en reportado), principalmente por los descensos registrados en el segmento de Tráfico Aéreo.
- Los ingresos en el segmento de Transportes en los 9M20 han descendido ligeramente (-1% en moneda local). Los descensos registrados en AMEA han sido prácticamente compensados por la positiva actividad en España, por el proyecto T-Mobilitat en el área de transporte urbano.
- Los ingresos en el segmento de Tráfico Aéreo en los 9M20 han descendido un -11% en moneda local, con caídas de doble dígito tanto en Programas Europeos como en Internacionales.
- Las ventas en el 3T20 han caído un -19% en moneda local, con descensos de doble dígito tanto en el segmento de Tráfico Aéreo (-26% en moneda local), principalmente en Programas Europeos, como de Transportes (-11% en moneda local), concretamente en la región de AMEA.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en los 9M20 se distribuye entre España (c. 35% de las ventas), AMEA (c. 30% de las ventas) y Europa (c. 25% de las ventas).
- La contratación en los 9M20 crece un +13% en moneda local, con fuertes crecimientos en España (Enaire y T-Mobilitat) y en Europa (Tráfico Aéreo en Polonia y Centros de Control para transporte ferroviario en Irlanda). Asimismo, destaca la fuerte contratación registrada en Programas Internacionales de Tráfico Aéreo en países del Oriente Medio (India, Bahrein y Omán).

## Minsait

Minsait	9M20 (M€)	9M19 (M€)	Variación		3T20 (M€)	3T19 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
Contratación neta	1.656	1.725	(4,0)	1,1	403	384	4,9	13,7
Ventas	1.412	1.473	(4,2)	0,2	433	479	(9,6)	(3,1)
- Energía & Industria	443	464	(4,7)	(0,3)	133	149	(11,0)	(4,2)
- Servicios Financieros	506	510	(0,9)	4,0	154	165	(6,5)	0,9
- Telecom & Media	188	186	1,2	7,0	59	63	(7,3)	0,5
- AA.PP. & Sanidad	275	313	(12,0)	(9,5)	87	102	(14,0)	(10,2)
Book-to-bill	1,17	1,17	0,2		0,93	0,80	16,0	
Cart./Ventas 12m	0,86	0,78	9,5					

Las ventas de la división de Minsait en los 9M20 se han mantenido estables en moneda local y caen un -4,2% en reportado. Los ingresos crecen en Telecom & Media (+7% en moneda local), Servicios Financieros (+4% en moneda local), mientras que en Energía & Industria se mantienen estables y en Administraciones Públicas & Sanidad descienden (-9% 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, las ventas 9M20 de la división de Minsait habrían caído un -3%.

La contribución de los servicios digitales ha sido de 362 M€ (26% de las ventas de Minsait) en los 9M20, lo que supone un crecimiento del +12% con respecto al 9M19, principalmente impulsado por la contribución inorgánica de la compañía SIA.

Los ingresos en el 3T20 han caído un -3% en moneda local (-10% en reportado), principalmente afectados por los descensos de Administraciones Públicas & Sanidad (-10% en moneda local, por peor comparación del negocio de elecciones) y Energía & Industria (-4% en moneda local).

La contratación en la división de Minsait en los 9M20 sube un +1% en moneda local. Todos los verticales crecen en moneda local (Telecom & Media +14%, Energía & Industria +1%, Servicios Financieros +1%), salvo Administraciones Públicas & Sanidad (-6%).

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses mejora hasta el 0,86x vs 0,78x en los 9M19. El ratio book-to-bill de contratación sobre ventas se mantiene en 1,17x.

## Energía & Industria

- Las ventas en los 9M20 de Energía & Industria se han mantenido estables en moneda local. El segmento de Energía (c. 60% de las ventas del vertical) ha crecido ligeramente, mientras que el segmento de Industria (c. 40%) ha registrado descensos.
- Los ingresos en el segmento de Energía en los 9M20 se han visto apoyados por el buen comportamiento en América (sector Utilities en Brasil), mientras que las mayores caídas se han concentrado en Europa (filial de Italia). Respecto al segmento de Industria, las caídas se han producido en América (sector Retail en Brasil).
- Los ingresos en el 3T20 han descendido un -4%, principalmente como consecuencia de la caída de doble dígito del segmento de Industria (mayoritariamente en España y América).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en los 9M20 se concentra en España (c. 50% de las ventas) y América (c. 30% de las ventas).
- La contratación en los 9M20 ha crecido ligeramente un +1% en moneda local, apoyada por el crecimiento registrado en el segmento de Energía (grandes clientes en España y América).

## Servicios Financieros

- Las ventas en los 9M20 de Servicios Financieros han aumentado un +4% en moneda local, impulsado por el buen comportamiento del sector bancario en América (área de Medios de Pago), aunque el mercado español muestra una presión creciente.
- El sector bancario (c. 85% de las ventas) concentra la mayor parte de la actividad del vertical en los 9M20 respecto al sector seguros (c. 15% de las ventas).
- Los ingresos en el 3T20 han aumentado ligeramente un +1% en moneda local. La positiva actividad en América ha compensado la caída registrada en España (medidas de eficiencia en costes por parte de los principales clientes).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en los 9M20 se concentra en España (c. 70% de las ventas) y en América (c. 25% de las ventas).
- La contratación en los 9M20 ha subido un +1% en moneda local, apoyada por la contratación registrada en España y pese al difícil comparable en América (adjudicación de un contrato relevante de BPO en Brasil en los 9M19).

## Telecom & Media

- Las ventas en los 9M20 de Telecom & Media han registrado un crecimiento del +7% en moneda local, con crecimiento en prácticamente todas las geografías.
- Destaca la mayor actividad en los 9M20 registrada en España (principales operadores), Europa (filial de Italia) y AMEA (filial de Filipinas).
- Los ingresos se mantienen estables en moneda local en el 3T20, observándose un incremento de la presión en precios en España y América con los principales operadores.

- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en los 9M20 se concentra en España (c. 50% de las ventas) y en América (c. 35% de las ventas).
- La contratación en los 9M20 crece un +14% en moneda local, principalmente impulsada por la renovación de contratos relevantes en América.

## Administraciones Públicas & Sanidad

- Las ventas en los 9M20 de Administraciones Públicas & Sanidad han caído un -9% en moneda local (-12% en reportado), con caídas en todas las geografías salvo en Europa (crecimiento de dígito medio).
- Destaca la caída del negocio de elecciones en los 9M20 (-80% en reportado), por la celebración de las elecciones que tuvieron lugar en el periodo anterior en España y en Iraq. Excluyendo este negocio, las ventas del vertical de Administraciones Públicas & Sanidad habrían caído un -6% en reportado, afectadas principalmente por los descensos en América. En sentido positivo, Europa crece por la mayor actividad en Bélgica (proyectos con la Unión Europea) y en la filial de Italia.
- Los ingresos en el 3T20 han descendido un -10% en moneda local, como consecuencia de la menor actividad en América (Administraciones Públicas en Colombia) y del negocio de elecciones en AMEA (proyecto de Iraq en el 3T19).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en los 9M20 se concentra en España (c. 65% de las ventas), América y Europa (c. 15% de las ventas en cada uno).
- La contratación en los 9M20 cae un -6% en moneda local, afectada principalmente por el difícil comparable en España (soluciones de tributos y contratos relevantes de Outsourcing adjudicados en el periodo anterior).

## Análisis por región

Ventas por Geografías	9M20	9M19	Variación %		3T20	3T19	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
España	1.133	1.147	(1,3)	(1,3)	346	355	(2,5)	(2,5)
América	433	484	(10,6)	3,8	132	168	(21,5)	(1,3)
Europa	379	390	(2,8)	(2,3)	115	120	(3,8)	(3,8)
Asia, Oriente Medio & África	209	266	(21,5)	(21,1)	76	99	(23,0)	(22,0)
<b>Total</b>	<b>2.153</b>	<b>2.288</b>	<b>(5,9)</b>	<b>(2,7)</b>	<b>669</b>	<b>741</b>	<b>(9,8)</b>	<b>(5,0)</b>

Por geografías, destaca el crecimiento de las ventas en los 9M20 en América (+4% en moneda local; 20% de las ventas totales). El resto de geografías presentan descensos: España (-1%; 52% de las ventas totales), Europa (-2% en moneda local; 18% de las ventas totales) y AMEA (-21% en moneda local; 10% de las ventas).

En cambio, en el 3T20 todas las geografías presentan descensos en moneda local: España (-3%), América (-1%), Europa (-4%) y AMEA (-22%), con un fuerte impacto en esta última región por la caída del vertical de Transporte & Tráfico.

La contratación en los 9M20 presenta un fuerte crecimiento en España (+31%), América (+4% en moneda local) y Europa (+3% en moneda local), mientras que descendió en AMEA (-34% en moneda local).

## España

- Las ventas en los 9M20 cayeron ligeramente un -1%, con descensos tanto en Minsait como en T&D.
- Los ingresos de Minsait (c. 75% de las ventas) en los 9M20 descendieron, principalmente por la menor contribución del negocio de elecciones respecto al mismo periodo del año anterior.
- Las ventas en la división de T&D (c. 25% de las ventas) en los 9M20 descendieron, mayoritariamente como consecuencia de la caída en Defensa & Seguridad (menor actividad en el área de Plataformas). En cambio, destaca el buen comportamiento del vertical de Transporte & Tráfico, impulsado por el segmento de Transportes (Proyecto T-Mobilitat de transporte urbano).
- Los ingresos en el 3T20 han caído un -3%, principalmente lastrados por los descensos del vertical de Defensa & Seguridad.
- La contratación en los 9M20 sube un +31%, impulsada por la fuerte contratación registrada para la ejecución de los sistemas de defensa electrónica y el radar de vigilancia para las Fragatas F110.

## América

- Las ventas en los 9M20 aumentaron un +4% en moneda local, con crecimientos tanto en la división de Minsait como en T&D. La depreciación de las divisas en Latinoamérica resta 14 pp al crecimiento.
- Por países, en Brasil (principal país de la región que representa c. 30% de las ventas) las ventas crecieron un +5% en moneda local en los 9M20, impulsadas por el crecimiento de los verticales de Energía & Industria, Telecom & Media y Servicios Financieros. Asimismo, destaca el crecimiento registrado en EEUU (Trasporte & Tráfico) y Chile (Energía & Industria y Servicios Financieros).
- La actividad en América se concentra en el negocio de Minsait (c. 85% de las ventas). Las ventas en esta división en los 9M20 crecieron a tasas de dígito medio en moneda local, impulsadas por los verticales de Servicios Financieros y Energía & Industria.
- Las ventas en la división de T&D (c. 15% de las ventas) en los 9M20 han crecido ligeramente.
- Los ingresos en el 3T20 han descendido ligeramente un -1% en moneda local, afectados por la caída de la división de Minsait (principalmente en Administraciones Públicas).
- La contratación en los 9M20 sube un +4% en moneda local (-13% en reportado), apoyados por el crecimiento de la división de Minsait (principalmente por el incremento de la contratación en Brasil).

## Europa

- Las ventas en los 9M20 han descendido ligeramente un -2% en moneda local, con caídas tanto en la división de T&D como de Minsait.
- Las ventas de la división de T&D (c. 65% de las ventas de la región) en los 9M20 han descendido, principalmente por las caídas registradas en el segmento de Tráfico Aéreo. En cambio, las ventas en Defensa & Seguridad se mantienen estables pese a la menor contribución en el periodo del proyecto Eurofighter.

- Los ingresos de la división de Minsait (c. 35% de las ventas de la región) en los 9M20 han registrado descensos, mayoritariamente como consecuencia de la caída del vertical de Energía & Industria.
- Los ingresos en el 3T20 han caído un -4% en moneda local, principalmente afectados por la caída del segmento de Tráfico Aéreo en los Programas Europeos y pese al buen comportamiento de Defensa & Seguridad en el trimestre (Radares y Sistemas Integrados).
- La contratación en los 9M20 sube un +3% en moneda local, impulsada por la adjudicación del contrato de transporte ferroviario en Irlanda (Centros de Control) y de Tráfico Aéreo en Polonia.

## Asia, Oriente Medio & África (AMEA)

- Los ingresos en los 9M20 en AMEA presentan un descenso del -21% en moneda local, afectados principalmente por la división de T&D y por el negocio de elecciones.
- Las ventas en los 9M20 en la división de T&D (c. 80% de las ventas de la región) han registrado caídas de doble dígito, principalmente afectadas por las caídas en el vertical de Transporte & Tráfico (menor actividad en programas internacionales de Tráfico Aéreo, Transporte Ferroviario en Arabia y Transporte Urbano en Riad).
- Las ventas en los 9M20 en la división de Minsait (c. 20% de las ventas de la región) han registrado también descensos de doble dígito, como consecuencia del negocio de elecciones en Iraq.
- Los ingresos en el 3T20 han caído un -22% en moneda local, afectados en su mayoría por la caída de Transporte & Tráfico y el negocio de elecciones.
- La contratación en los 9M20 ha caído un -34% en moneda local, debido a que en el mismo periodo del año anterior tuvo lugar la contratación de la fase de mantenimiento de Ticketing urbano e interurbano en Riad en el segmento de Transportes.

# Anexos

## Cuenta de resultados consolidada

	9M20 M€	9M19 M€	Variación		3T20 M€	3T19 M€	Variación	
			M€	%			M€	%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>2.153,2</b>	<b>2.287,5</b>	<b>(134,3)</b>	<b>(5,9)</b>	<b>668,9</b>	<b>741,3</b>	<b>(72,4)</b>	<b>(9,8)</b>
Otros ingresos	54,6	63,5	(8,9)	(14,0)	19,8	21,0	(1,2)	(5,6)
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(717,6)	(823,8)	106,2	(12,9)	(223,8)	(273,2)	49,4	(18,1)
Gastos de personal	(1.363,1)	(1.302,1)	(61,0)	4,7	(404,4)	(408,4)	4,0	(1,0)
Otros resultados	(47,3)	(2,4)	(44,9)	NA	37,1	0,0	37,1	NA
<b>Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)</b>	<b>79,8</b>	<b>222,8</b>	<b>(143,0)</b>	<b>(64,2)</b>	<b>97,6</b>	<b>80,8</b>	<b>16,8</b>	<b>20,9</b>
Amortizaciones	(88,9)	(96,0)	7,1	(7,4)	(28,5)	(32,8)	4,3	(13,0)
<b>Resultado de Explotación (EBIT)</b>	<b>(9,1)</b>	<b>126,8</b>	<b>(135,9)</b>	<b>(107,2)</b>	<b>69,1</b>	<b>48,0</b>	<b>21,1</b>	<b>44,0</b>
<b>Margen EBIT</b>	<b>(0,4%)</b>	<b>5,5%</b>	<b>(5,9) pp</b>	<b>NA</b>	<b>10,3%</b>	<b>6,5%</b>	<b>3,8 pp</b>	<b>NA</b>
<b>Resultado Financiero</b>	<b>(30,8)</b>	<b>(31,8)</b>	<b>1,0</b>	<b>(3,1)</b>	<b>(11,0)</b>	<b>(9,3)</b>	<b>(1,7)</b>	<b>18,6</b>
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	1,4	0,7	0,7	NA	1,5	0,2	1,3	NA
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>(38,6)</b>	<b>95,7</b>	<b>(134,3)</b>	<b>(140,3)</b>	<b>59,6</b>	<b>38,9</b>	<b>20,7</b>	<b>53,2</b>
Impuesto de sociedades	14,4	(27,2)	41,6	(152,9)	(10,4)	(7,5)	(2,9)	38,8
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>(24,2)</b>	<b>68,5</b>	<b>(92,7)</b>	<b>(135,3)</b>	<b>49,2</b>	<b>31,4</b>	<b>17,8</b>	<b>56,7</b>
Resultado atribuible a socios externos	(6,8)	(3,8)	(3,0)	NA	(5,6)	(0,6)	(5,0)	NA
<b>Resultado neto</b>	<b>(31,0)</b>	<b>64,7</b>	<b>(95,7)</b>	<b>(147,9)</b>	<b>43,6</b>	<b>30,8</b>	<b>12,8</b>	<b>41,6</b>

<b>Beneficio por acción</b> <small>(acorde con normas NIIF)</small>	9M20	9M19	Variación (%)
BPA básico (€)	(0,176)	0,367	(148,0)
BPA diluido (€)	(0,151)	0,344	(143,9)

	9M20	9M19
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	383.546	340.459
Total Acciones ponderadas consideradas	176.270.856	176.313.943
Total Acciones diluidas consideradas	193.360.199	193.403.286
Autocartera al cierre del periodo	526.158	335.003

### 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 caen un -6% en los 9M20 y un -10% en el 3T20.
- Otros Ingresos ascienden a 55 M€ vs 64 M€ en los 9M19. Esta reducción se debe principalmente al menor trabajo para el inmovilizado (-10 M€).
- Aprovisionamientos y otros gastos de explotación caen un -13%, por el menor volumen de compras, la disminución de la subcontratación, así como por la reducción en otros gastos como viajes, suministros, etc.
- Los Gastos de Personal aumentan un +5% en los 9M20 en línea con el incremento de la plantilla media, pero en cambio ya descienden un -1% en el 3T20 vs 3T19.
- El EBITDA reportado se sitúa en 80 M€ (impactado por los deterioros de intangibles, plusvalía por la venta de Metrocall, así como por retrasos y la menor actividad) vs 223 M€ en los 9M19.
- Las Amortizaciones se sitúan en 89 M€ en los 9M20, nivel inferior en 7 M€ al 9M19 como consecuencia de los deterioros de intangibles llevados a cabo en el segundo trimestre.
- El EBIT en los 9M20 se sitúa en -9 M€ vs 127 M€ en los 9M19 por los mismos motivos que el EBITDA.
- El Resultado Financiero se sitúa en -31M€ en los 9M20, nivel similar al 9M19. El coste medio bruto de la deuda se ha situado en el 1,9% vs 1,8% en los 9M19.
- El ingreso por impuesto asciende a 14 M€ en los 9M20, principalmente como consecuencia del ingreso fiscal que se produce en España por las pérdidas registradas (vs gasto por impuesto de -27 M€ en los 9M19).
- El Resultado neto del Grupo se sitúa en -31 M€ vs 65 M€ en los 9M19. El resultado neto excluyendo el impacto de los deterioros de intangibles y la plusvalía de Metrocall habría sido de 10 M€.

## Resultados por negocios

9M20					3T20			
M€	T&D	Minsait	Eliminaciones	Total	T&D	Minsait	Eliminaciones	Total
Ventas totales	741	1.412	-	2.153	236	433	-	669
Margen de Contribución	106	81	-	187	80	48	-	128
<i>Margen de Contribución (%)</i>	<i>14,3%</i>	<i>5,7%</i>	-	<i>8,7%</i>	<i>33,9%</i>	<i>11,1%</i>	-	<i>19,2%</i>
EBIT	43	(52)	-	(9)	60	9	-	69
<i>Margen EBIT (%)</i>	<i>5,8%</i>	<i>(3,7%)</i>	-	<i>(0,4%)</i>	<i>25,5%</i>	<i>2,1%</i>	-	<i>10,3%</i>

9M19					3T19			
M€	T&D	Minsait	Eliminaciones	Total	T&D	Minsait	Eliminaciones	Total
Ventas totales	814	1.473	-	2.288	262	479	-	741
Margen de Contribución	149	188	-	338	52	64	-	116
<i>Margen de Contribución (%)</i>	<i>18,3%</i>	<i>12,8%</i>	-	<i>14,8%</i>	<i>19,9%</i>	<i>13,3%</i>	-	<i>15,6%</i>
EBIT	81	45	-	127	30	18	-	48
<i>Margen EBIT (%)</i>	<i>10,0%</i>	<i>3,1%</i>	-	<i>5,5%</i>	<i>11,4%</i>	<i>3,8%</i>	-	<i>6,5%</i>

Cifras no auditadas

## Balance consolidado

	9M20 M€	2019 M€	Variación M€
Inmovilizado material	101,7	117,2	(15,5)
Inversiones inmobiliarias	1,2	1,3	(0,1)
Activos por derechos de uso	130,1	129,6	0,5
Otros activos intangibles	266,7	372,6	(105,9)
Participadas y otros inmovilizados financieros	221,6	218,2	3,4
Fondo de Comercio	879,5	884,9	(5,4)
Activos por impuestos diferidos	185,3	151,1	34,2
<b>Activos no corrientes</b>	<b>1.786,2</b>	<b>1.874,9</b>	<b>(88,7)</b>
Activos no corrientes mantenidos para la venta	9,2	13,4	(4,2)
Activo circulante operativo	1.403,9	1.445,4	(41,5)
Otros activos corrientes	124,4	128,3	(3,9)
Efectivo y equivalentes	994,2	854,5	139,7
<b>Activos corrientes</b>	<b>2.531,7</b>	<b>2.441,6</b>	<b>90,1</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>4.317,9</b>	<b>4.316,5</b>	<b>1,4</b>
Capital y Reservas	697,5	780,1	(82,6)
Acciones propias	(3,3)	(2,8)	(0,5)
<b>Patrimonio atrib. Sdad. Dominante</b>	<b>694,2</b>	<b>777,3</b>	<b>(83,1)</b>
Socios externos	19,9	23,5	(3,6)
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>714,1</b>	<b>800,8</b>	<b>(86,7)</b>
Provisiones para riesgos y gastos	55,1	55,2	(0,1)
Deuda financiera a largo plazo	1.586,7	1.379,6	207,1
Otros pasivos financieros no corrientes	208,8	202,5	6,3
Pasivos por impuestos diferidos	1,1	1,6	(0,5)
Otros pasivos no corrientes	7,0	13,8	(6,8)
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>1.858,9</b>	<b>1.652,7</b>	<b>206,2</b>
Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	33,3	26,7	6,6
Otros pasivos financieros corrientes	64,3	85,2	(20,9)
Pasivo Circulante Operativo	1.290,6	1.397,0	(106,4)
Otros pasivos corrientes	356,7	354,1	2,6
<b>Pasivos corrientes</b>	<b>1.745,0</b>	<b>1.863,0</b>	<b>(118,0)</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>4.317,9</b>	<b>4.316,5</b>	<b>1,4</b>
Deuda financiera a corto plazo	(33,3)	(26,7)	(6,6)
Deuda financiera a largo plazo	(1.586,7)	(1.379,6)	(207,1)
Deuda financiera bruta	(1.620,1)	(1.406,3)	(213,8)
Efectivo y equivalentes	994,2	854,5	139,7
<b>Deuda neta</b>	<b>(625,8)</b>	<b>(551,8)</b>	<b>(74,0)</b>

Cifras no auditadas

## Flujos de tesorería consolidado

	9M20	9M19	Variación	3T20	3T19	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>(38,6)</b>	<b>95,7</b>	<b>(134,3)</b>	<b>59,6</b>	<b>38,9</b>	<b>20,7</b>
<b>Ajustes:</b>						
- Amortizaciones	88,9	96,0	(7,1)	28,5	32,8	(4,3)
- Subvenciones, provisiones y otros	53,3	(10,5)	63,8	(44,3)	(8,1)	(36,2)
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	(1,4)	(0,7)	(0,7)	(1,5)	(0,2)	(1,3)
- Resultados financieros	30,8	31,8	(1,0)	11,0	9,3	1,7
<b>Dividendos cobrados</b>	<b>0,7</b>	<b>0,0</b>	<b>0,7</b>	<b>0,7</b>	<b>0,0</b>	<b>0,7</b>
<b>Flujo de caja operativo antes de variación de capital circulante</b>	<b>133,7</b>	<b>212,4</b>	<b>(78,7)</b>	<b>54,0</b>	<b>72,7</b>	<b>(18,7)</b>
Variación en deudores comerciales y otros	93,9	(82,9)	176,8	65,6	72,2	(6,6)
Variación en existencias	(105,4)	(124,5)	19,1	(23,0)	(29,8)	6,8
Variación en acreedores comerciales y otros	(76,7)	(149,8)	73,1	(45,0)	(89,8)	44,8
<b>Tesorería procedente de las actividades operativas</b>	<b>(88,2)</b>	<b>(357,2)</b>	<b>269,0</b>	<b>(2,4)</b>	<b>(47,4)</b>	<b>45,0</b>
Inversión Material, neto	(18,6)	(18,3)	(0,3)	(2,8)	(6,2)	3,4
Inversión Inmaterial, neto	(28,8)	(35,8)	7,0	(9,9)	(6,7)	(3,2)
<b>Capex</b>	<b>(47,4)</b>	<b>(54,1)</b>	<b>6,7</b>	<b>(12,8)</b>	<b>(12,9)</b>	<b>0,1</b>
<b>Resultados financieros pagados</b>	<b>(24,5)</b>	<b>(19,2)</b>	<b>(5,3)</b>	<b>(5,6)</b>	<b>(3,1)</b>	<b>(2,5)</b>
<b>Variación de otros pasivos financieros <sup>(1)</sup></b>	<b>(27,1)</b>	<b>0,0</b>	<b>(27,1)</b>	<b>(9,1)</b>	<b>0,0</b>	<b>(9,1)</b>
<b>Impuestos sobre sociedades pagados</b>	<b>(21,2)</b>	<b>(20,0)</b>	<b>(1,2)</b>	<b>(10,6)</b>	<b>(10,1)</b>	<b>(0,5)</b>
<b>Flujo de caja libre</b>	<b>(74,6)</b>	<b>(238,2)</b>	<b>163,6</b>	<b>13,6</b>	<b>(0,8)</b>	<b>14,4</b>
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,0	(6,9)	6,9	0,0	(7,7)	7,7
Inversiones/Desinversiones Financieras	22,5	(0,8)	23,3	37,5	(0,0)	37,5
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	(0,1)	0,0	(0,1)	(0,1)	0,0	(0,1)
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Aportación de socios	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	(2,4)	0,5	(2,9)	0,1	0,2	(0,1)
<b>Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio</b>	<b>(54,7)</b>	<b>(245,4)</b>	<b>190,7</b>	<b>51,1</b>	<b>(8,4)</b>	<b>59,5</b>
<b>Deuda neta inicial</b>	<b>(551,8)</b>					
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(54,7)					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	(19,4)					
<b>Deuda neta final</b>	<b>(625,8)</b>					
<b>Saldo inicial de efectivo y equivalentes</b>	<b>854,5</b>	<b>917,8</b>	<b>(63,3)</b>			
Variación de la tasa de cambio	(17,7)	1,0	(18,7)			
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	212,1	82,2	129,9			
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(54,7)	(245,4)	190,7			
<b>Saldo final de efectivo y equivalentes</b>	<b>994,2</b>	<b>755,6</b>	<b>238,6</b>			
<b>Endeudamiento financiero c/p y l/p</b>	<b>(1.620,1)</b>	<b>(1.486,0)</b>	<b>(134,1)</b>			
<b>Deuda neta final</b>	<b>(625,8)</b>	<b>(730,4)</b>	<b>104,6</b>			

(1) El efecto NIIF 16 se encuentra recogido en el epígrafe "Variación de otros pasivos financieros", que asciende a -27 M€. En los 9M19 este epígrafe se encontraba recogido en "Variación en acreedores comerciales y otros", cuyo importe ascendió a -26 M€.

Cifras no auditadas

- El Flujo de Caja Operativo antes de la variación de capital circulante alcanza los +134 M€ vs +212 M€ en los 9M19, como consecuencia de la menor rentabilidad operativa.
- La Tesorería procedente de las actividades operativas (capital circulante) en los 9M20 se sitúa en -88 M€ vs -357 M€ en los 9M19, mejorando principalmente por el positivo comportamiento de los clientes (mejora de +177 M€ vs 9M19) y de proveedores (mejora de +73 M€ vs 9M19).
- El Circulante Operativo Neto (Activo circulante operativo – Pasivo circulante operativo) ha sido de +113 M€, equivalente a 13 días de ventas (DoS) vs 6 DoS en diciembre de 2019 y 24 DoS en los 9M19. Este incremento se ha debido al mayor nivel de Existencias (+14 DoS vs 2019), principalmente por la dificultad de certificar determinados hitos, y el menor nivel de Proveedores (+12 DoS) por el menor volumen de compras con respecto al año anterior. En cambio, Clientes mejoran en 18 DoS por los mayores cobros en la división de T&D (entrada de caja de cobros retrasados y alto volumen de anticipos).
- 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 47 M€ en los 9M20, nivel inferior en 7 M€ respecto al 9M19.
- El pago por Resultado Financiero ha sido de 25 M€ en los 9M20 vs 19 M€ en los 9M19, por mayores intereses de préstamos a corto y largo plazo, así como por otros gastos financieros.
- El pago por Impuesto de Sociedades ha sido de 21 M€, nivel similar al de los 9M19.
- El Flujo de Caja Libre en los 9M20 ha mejorado en +164 M€, situándose en -75 M€ vs -238 M€ en los 9M19, mejorando significativamente por la mejora del capital circulante. El FCF en el 3T20 se ha situado en +14 M€ vs -1 M€ en el 3T19.
- La Deuda neta alcanza los 626 M€ vs 552 M€ en 2019 y vs 730 M€ en los 9M19. El ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16, los deterioros de intangibles y la plusvalía por la venta de Metrocall) se sitúa en 2,8x en los 9M20 vs 1,8x en 2019 y 2,4x en los 9M19.

## 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 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.