

INDRA AUMENTÓ SU CARTERA UN 12% Y SU CONTRATACIÓN UN 8% EN EL PRIMER TRIMESTRE DE 2020, EN UN ENTORNO MARCADO POR EL INICIO DEL COVID-19

- **Las prioridades de Indra ante la pandemia son proteger la salud de sus empleados, garantizar el servicio a sus clientes y preservar la sostenibilidad y competitividad de la compañía en el largo plazo**
- **El COVID-19 está comenzando a tener un impacto profundo en la economía global e Indra prevé que afectará a sus resultados en los próximos trimestres, aunque aún es muy difícil estimarlo. En consecuencia, Indra deja en suspenso el guidance para 2020 y pospone la decisión sobre la vuelta al pago de dividendo en el ejercicio 2020**
- **El impacto del COVID-19 en los resultados del primer trimestre de 2020 es todavía limitado y se concentra en la división de Transporte y Defensa en forma de retrasos en algunos proyectos**
- **La cartera aumentó un 12% en el primer trimestre de 2020 frente al mismo período de 2019 y alcanzó un nuevo récord histórico absoluto (4.800 millones de euros)**
- **En el primer trimestre de 2020, a pesar del COVID-19 continuó la buena inercia comercial de anteriores trimestres, con la contratación creciendo un 8% frente al primer trimestre de 2019: tanto Minsait (Tecnologías de la Información) como Transporte y Defensa presentaron un sólido crecimiento**
- **Los ingresos se mantuvieron estables en el primer trimestre de 2020 frente al mismo período de 2019, destacando el crecimiento de Minsait (del 4%)**
- **El EBIT del primer trimestre de 2020 fue inferior en 19 millones de euros al del primer trimestre de 2019, principalmente por la periodificación y retrasos del Eurofighter y en menor medida por retrasos causados por el COVID-19 en algunos proyectos significativos de Transporte y Defensa. Minsait mantuvo su EBIT estable en el primer trimestre de 2020 frente al mismo período de 2019**
- **La generación de caja en el primer trimestre de 2020 fue 49 millones de euros superior a la del primer trimestre de 2019. La ratio de Deuda Neta/EBITDA en los últimos doce meses (excluyendo el impacto de la NIIF 16) se situó en 2,2 veces en el primer trimestre de 2020 frente a 1,9 veces en el primer trimestre de 2019**
- **La sólida liquidez con la que Indra ya contaba ha sido reforzada significativamente. Indra dispone de más de 940 millones de euros entre efectivo y líneas disponibles a 31 de marzo**

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

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.

Madrid, 11 de mayo de 2020.- Fernando Abril-Martorell, Presidente Ejecutivo de Indra: “Los resultados del primer trimestre de 2020 vienen marcados por el inicio del COVID-19. Este nuevo entorno está comenzando a tener un impacto profundo en la economía global y por tanto en el comportamiento y decisiones de nuestros clientes, con un impacto desigual en los mismos según el tipo de actividad en que se encuadran. La profundidad y duración de dicho impacto es todavía incierta y, por tanto, difícil de cuantificar y aunque en el primer trimestre de 2020 ha sido muy limitado, prevemos que afecte en mayor medida a los resultados de Indra en los próximos trimestres.

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

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

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

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

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

A pesar de este entorno, la positiva inercia comercial de Indra se mantiene, con comportamientos muy positivos de la cartera y la contratación, lo que esperamos ayudaría a la recuperación una vez finalizada la crisis. La cartera creció un 12% en el primer trimestre de 2020 frente al mismo período de 2019 y vuelve a alcanzar otro nuevo máximo histórico, y la contratación crece un 8% con aumentos tanto en Minsait como en Transporte y Defensa.

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

El EBIT del primer trimestre de 2020 descendió en 19 millones de euros frente al primer trimestre de 2019, con toda la caída concentrada en el negocio de Transporte y Defensa, por la periodificación y los retrasos del Eurofighter y otros proyectos significativos de la división ya mencionados. Por su parte, Minsait logró mantener un EBIT muy similar al del primer trimestre de 2019.

La generación de caja se comportó de forma positiva, mejorando en 49 millones de euros la cifra reportada en el primer trimestre de 2019.

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

En resumen, a pesar de la incertidumbre y falta de visibilidad para el resto del ejercicio en este entorno marcado por el COVID-19, los resultados del primer trimestre de 2020 muestran la prolongación de la inercia comercial de Indra con la mejora de la cartera y el crecimiento de la contratación, y la buena posición financiera que asegura que la sostenibilidad y las buenas perspectivas de Indra en el largo plazo siguen siendo favorables.”

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

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

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

La cartera se situó en su nivel histórico más alto y alcanzó los 4.800 millones de euros en el primer trimestre de 2020, presentando un crecimiento del 12,0% en términos reportados. La cartera de la división de Transporte y Defensa (T&D) ascendió a 3.100 millones de euros y la de Minsait a 1.700 millones, con crecimientos del 13,6% y del 9,5%, respectivamente. La ratio conjunta de cartera sobre ventas de los últimos doce meses también alcanzó su nivel histórico más alto y se situó en 1,50 veces (frente a 1,37 veces en el primer trimestre de 2019).

La contratación neta en el primer trimestre de 2020 aumentó un 10,4% en moneda local (un 7,6% en reportado), con un comportamiento positivo en ambas divisiones, si bien durante las últimas semanas Indra está observando retrasos en la contratación debido a la pandemia:

- La contratación en la división de T&D en el primer trimestre de 2020 creció un 10,0% en moneda local (un 9,0% en reportado), impulsada por Transporte y Tráfico, con crecimientos tanto en el segmento de Tráfico Aéreo (Enaire y Programas Europeos) como en el de Transportes (proyectos de transporte urbano en España y Kuwait).

- La contratación en la división de Minsait en el primer trimestre de 2020 aumentó un 10,5% en moneda local (un 7,2% en reportado), con todos los verticales presentando crecimiento, destacando especialmente Telecom y Media y Administraciones Públicas, ambos en la región de América.

Los ingresos en el primer trimestre de 2020 crecieron un 1,7% en moneda local (estables en reportado), impulsados por la división de Minsait:

- Los ingresos de la división de T&D en el primer trimestre de 2020 disminuyeron un 6,5% en moneda local, afectados por la caída de Defensa y Seguridad (disminución del 17,9% en moneda local), como consecuencia de la menor actividad en Defensa Electrónica (España), Simulación, la peor comparativa trimestral por la periodificación y retraso del Eurofighter, así como por retrasos por el COVID-19. En sentido positivo, las ventas de Transporte y Tráfico aumentaron un 4,5% en moneda local, impulsadas por el segmento de Transportes (proyecto T-Mobilitat de transporte urbano en España).
- Los ingresos de la división de Minsait en el primer trimestre de 2020 aumentaron un 6,4% en moneda local (un 3,9% en reportado), con tres de los cuatro verticales presentando crecimiento, y destacando Telecom y Media y Servicios Financieros. Sólo Administraciones Públicas y Sanidad presentó descenso de ingresos, tanto en España como en América.
- El tipo de cambio contribuyó negativamente con -13 millones de euros en el primer trimestre de 2020.

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

La contribución de los servicios digitales fue de 125 millones de euros (26% de las ventas de Minsait), lo que supone un crecimiento del 18,9% con respecto al primer trimestre de 2019, principalmente impulsado por la contribución inorgánica de la compañía SIA de ciberseguridad, adquirida el 31 de diciembre de 2019.

El EBITDA en el primer trimestre de 2020 se situó en 51 millones de euros frente a los 70 millones del primer trimestre de 2019, lo que supone un descenso del 27,7%:

- El EBITDA en el primer trimestre de 2020 de la división de T&D se situó en 24 millones de euros frente a 41 millones en el primer trimestre de 2019, con descensos tanto en Defensa y Seguridad como en Transporte y Tráfico.
- El Margen Operativo en el primer trimestre de 2020 de la división de Minsait alcanzó 16 millones de euros frente a 13 millones en el primer trimestre de 2019, equivalente a un margen del 3,2% en el primer trimestre de 2020 frente al margen del 2,7% del mismo período del año anterior. Destaca la mejora de la rentabilidad en Servicios Financieros y en Energía e Industria.

El total de los costes de reestructuración de la plantilla ha sido de -8 millones de euros en el primer trimestre de 2020 frente a -6 millones en el primer trimestre de 2019.

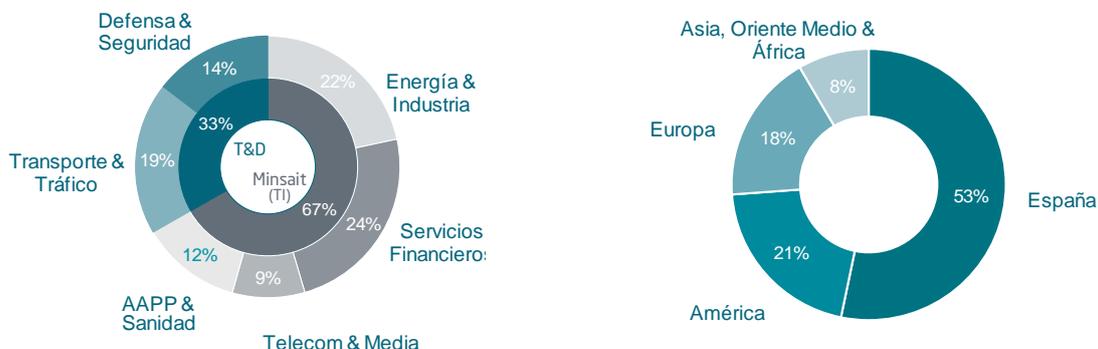
El EBIT en el primer trimestre de 2020 se situó en 19 millones de euros frente a 39 millones en el mismo período de 2019 (equivalente a un margen del 2,6% frente a 5,2% en el primer trimestre de 2019), principalmente por la caída del EBIT de la división de T&D, especialmente por la periodificación y retrasos del Eurofighter y en menor medida por los retrasos causados por el COVID-19 en algunos proyectos significativos.

El Resultado Neto del Grupo se situó en 6 millones de euros, frente a 18 millones en el primer trimestre de 2019.

El Flujo de Caja Libre en el primer trimestre de 2020 mejoró en 49 millones de euros con respecto al mismo período de 2019, y se situó en -59 millones de euros, frente a -108 millones en el primer trimestre de 2019. El FCF del primer trimestre de 2020 se ha visto afectado por la estacionalidad del capital circulante, así como por retrasos en algunos proyectos de T&D, principalmente por el COVID-19.

La Deuda Neta alcanzó los 633 millones de euros, frente a 552 millones en 2019. La ratio de Deuda Neta/EBITDA en los últimos doce meses (excluyendo el impacto de la NIIF 16) se situó en 2,2 veces en el primer trimestre de 2020, frente a 1,9 veces en el primer trimestre de 2019 y 1,8 veces en 2019.

Ingresos por negocios y regiones



Objetivos 2020

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

Recursos Humanos

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

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

Al cierre del primer trimestre de 2020, la plantilla final estaba formada por 49.998 empleados, lo que supone un crecimiento del 9% frente al primer trimestre de 2019. La plantilla media en el primer trimestre de 2020 frente al mismo período del año anterior aumentó un 12%. La mayor parte del crecimiento de la plantilla respecto al primer trimestre de 2019 tuvo lugar en el segundo y tercer trimestre de 2019 y se produjo en la división de Minsait (cerca del 90% del incremento total de la plantilla), por varios proyectos de BPO muy intensivos en personal (principalmente en Latinoamérica).

La plantilla final en el primer trimestre descendió un 1% (351 empleados menos) respecto al cierre de diciembre de 2019.

Otros acontecimientos del trimestre

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

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

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

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

Otros acontecimientos posteriores al cierre del trimestre

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

Análisis por divisiones
Transporte y Defensa (T&D)

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

Los ingresos de la división de T&D en el primer trimestre de 2020 disminuyeron un 7% en moneda local, afectados por la caída de Defensa y Seguridad (de un 18% en moneda local), principalmente como consecuencia de la menor actividad en el ámbito de Defensa Electrónica (España), Simulación, y la peor comparativa trimestral por la periodificación y retraso del Eurofighter. En sentido positivo, las ventas de Transporte & Tráfico aumentaron un 4% en moneda local, impulsadas por el segmento de Transportes (proyecto T-Mobilitat de transporte urbano en España).

La contratación en la división de T&D en el primer trimestre de 2020 creció un 10% en moneda local, impulsada por Transporte y Tráfico, con crecimientos tanto en el segmento de Tráfico Aéreo (Enaire y Programas Europeos) como en el de Transportes (proyectos de transporte urbano en España y Kuwait).

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses mejoró hasta 2,61 veces frente a 2,25 veces en el primer trimestre de 2019. De igual forma, la ratio book-to-bill de contratación sobre ventas creció hasta 1,09 veces frente a 0,92 veces en el primer trimestre de 2019.

Minsait

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

Las ventas de la división de Minsait en el primer trimestre de 2020 aumentaron un 6% en moneda local (un 4% en reportado), con tres de los cuatro verticales presentando crecimiento. Destacan los crecimientos de doble dígito en moneda local de Telecom y Media y de Servicios Financieros. Administraciones Públicas y Sanidad descendió un 3% en moneda local.

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

La contribución de los servicios digitales fue de 125 millones de euros (26% de las ventas de Minsait), lo que supone un crecimiento del 19% con respecto al primer trimestre de 2019, principalmente impulsado por la contribución inorgánica de la compañía SIA.

La contratación en la división de Minsait en el primer trimestre de 2020 aumentó un 11% en moneda local (un 7% en reportado), con todos los verticales presentando crecimiento. Destacan especialmente Telecom y Media y Administraciones Públicas en la región de América.

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses mejoró hasta 0,86 veces frente a 0,82 veces en el primer trimestre de 2019. La ratio book-to-bill de contratación sobre ventas también mejoró y se situó en 1,54 veces frente a 1,49 veces en el primer trimestre de 2019.

Análisis por regiones

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

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

En Latinoamérica Indra todavía no ha visto el impacto del COVID-19, aunque cree que llegará con dos o tres semanas de retraso con respecto a Europa.

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

ANEXOS:
CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

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

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

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

Cifras no auditadas

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

El BPA diluido está calculado dividiendo el Resultado Neto (una vez deducido el impacto del bono emitido en octubre de 2016 por 250 M€ con precio de conversión de 14,629€) entre el número total medio de acciones de la compañía correspondiente al periodo en curso, menos la autocartera media, más el saldo medio de las teóricas nuevas acciones a emitir en caso de conversión total de los bonos convertibles.

Tanto en el caso del BPA básico como en el diluido, los saldos medios de la autocartera, de las acciones totales emitidas y de las posibles a emitir por conversión de los bonos convertibles, se calculan con los saldos diarios.

RESULTADOS POR NEGOCIOS

1T20

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

1T19

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

Cifras no auditadas

BALANCE CONSOLIDADO

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

Cifras no auditadas

FLUJOS DE TESORERÍA CONSOLIDADO

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

Cifras no auditadas

MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO

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

Ingresos Orgánicos

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

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

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

Resultado de Explotación (EBIT)

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

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

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

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

Margen Operativo

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

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

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

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

Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)

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

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

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

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

Deuda Financiera Neta

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

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

En este sentido, el Grupo emplea 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 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.