

Indra espera un segundo semestre de 2020 que, aunque aún estará afectado por el covid, tendrá un mejor comportamiento relativo que el primero, si no hay un empeoramiento de la pandemia

LOS INGRESOS Y EL MARGEN OPERATIVO DE INDRA CAYERON UN 4% Y UN 58%, RESPECTIVAMENTE, ESPECIALMENTE IMPACTADOS EN EL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2020 POR EL COVID

LA CONTRATACIÓN Y LA CARTERA CRECIERON FUERTEMENTE (UN 8% Y UN 15%) Y EL FLUJO DE CAJA FUE 149 MILLONES DE EUROS SUPERIOR AL DEL PRIMER SEMESTRE DE 2019

- **La contratación aumentó un 8% en el primer semestre de 2020 frente al primer semestre de 2019, impulsada por el fuerte crecimiento de la división de Transporte y Defensa, lo que hace que la cartera alcance un nuevo récord histórico absoluto (5.094 millones de euros, con un crecimiento del 15%)**
- **Los ingresos descendieron un 2% en moneda local (un 4% en reportado) en el primer semestre de 2020 frente al primer semestre de 2019, afectados por el impacto del covid. Los ingresos en el segundo trimestre cayeron un 5% en moneda local y un 8% en reportado frente al segundo trimestre de 2019**
- **El Margen Operativo alcanzó los 43 millones de euros en el primer semestre de 2020 frente a los 102 millones en el primer semestre de 2019 (equivalente a un margen del 2,9% en el primer semestre de 2020 frente al 6,6% en el primer semestre de 2019), afectado por los retrasos y la menor actividad debida al covid**
- **El EBIT reportado alcanzó los -78 millones de euros en el primer semestre de 2020 frente a 79 millones en el primer semestre de 2019 (-97 millones en segundo trimestre de 2020 frente a 40 millones en el segundo trimestre de 2019), afectado por los retrasos y la menor actividad debida al covid, que impacta en mayor medida en el segundo trimestre y por los deterioros de intangibles (-95 millones de euros)**
- **La generación de caja fue 149 millones de euros superior a la del primer semestre de 2019. La ratio de Deuda Neta/EBITDA en los últimos doce meses (excluyendo el impacto NIIF 16 y de los deterioros de intangibles) se situó en 2,7 veces en el primer semestre de 2020 frente a 2,4 veces en el primer semestre de 2019**
- **Indra ha continuado reforzando su sólida posición de liquidez durante el segundo trimestre de 2020, y cuenta con más de 1.100 millones de euros entre efectivo y líneas disponibles a 30 de junio de 2020**
- **Indra ha lanzado un plan de acción post-covid para reorientar inversiones, optimizar costes y adaptarse a los cambios estructurales del negocio, que ya incluyen en el segundo trimestre de 2020 un impacto negativo en el EBIT de 95 millones por deterioro de Activos Intangibles. Los ahorros anuales se estiman en 100 millones de euros a partir de 2021**

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, 29 de julio de 2020.- Fernando Abril-Martorell, Presidente Ejecutivo de Indra: “Tal y como anticipamos, los resultados del segundo trimestre de 2020 han estado impactados de forma considerable por la crisis desencadenada por el covid-19, que en este segundo trimestre ha afectado a la totalidad del período desde abril a junio. Prácticamente todos los sectores en los que Indra opera sufren este impacto, aunque con diferente profundidad y expectativas de duración, con sectores fuertemente afectados como determinados segmentos de industria y el de tráfico aéreo, frente a otros que han resistido mejor, como medios de pagos o utilities. Las economías de los principales países donde operamos, España, Latinoamérica, Italia y los países exportadores de petróleo, se han visto profundamente afectadas, también con distintas perspectivas de recuperación para 2021.

El covid está impactando de forma muy diferente a nuestros dos negocios, con dinámicas muy distintas para Minsait (TI) frente a Transporte y Defensa, aunque ambas sufren por la menor operatividad de las fuerzas de ventas, el bajo precio del petróleo y la depreciación de las monedas de varios países, en especial Minsait en Latinoamérica.

En Minsait, el impacto en ventas del covid en el segundo trimestre es lógicamente mayor que en el primero, que solamente tenía tres semanas de efecto covid. El impacto en el trimestre en márgenes es más elevado, con una pérdida del 78% en el margen operativo trimestral, por la pérdida de apalancamiento operativo derivada de las menores ventas, junto con el mayor peso de la estructura de costes fijos de personal de una plantilla dimensionada para un entorno de crecimiento, además de una mayor presión competitiva y de precios observada en el trimestre y un mix diferente, derivada de la difícil situación que están afrontando algunos de nuestros clientes.

Transporte y Defensa muestra un mayor impacto temporal en ingresos en el segundo trimestre de 2020 frente al segundo trimestre de 2019, tal y como ya anticipamos, derivado de los retrasos en la toma de decisiones de nuestros clientes y la dificultad en realizar pruebas y entregas en proyectos internacionales por las dificultades para viajar, que aún permanecen en muchos países. La contabilización de los proyectos por reconocimiento de hitos acentúa de forma desproporcionada estos impactos, pero de igual forma conducirá a una recuperación más rápida una vez la situación internacional se vaya normalizando.

En sentido positivo, merece destacarse la contratación de Transporte y Defensa, que experimenta un crecimiento muy sólido (del 41% en el primer semestre de 2020 frente al primer semestre de 2019), incluso superior a nuestro propio presupuesto pre-covid, principalmente impulsada por Defensa, incrementando aún más nuestra cartera (3,0 veces cartera/ventas), lo que refuerza aún más nuestras expectativas de crecimiento en el medio plazo. Tanto en Minsait como en T&D esperamos un segundo semestre de 2020 mejor que el primer semestre de 2020.

La generación de caja se comportó también de forma positiva durante el semestre, 149 millones de euros mejor que la cifra reportada en el primer semestre de 2019, gracias a los mayores cobros, entre los que se incluyen algunos de los proyectos retrasados de 2019, y a pesar del aumento de existencias por el retraso de certificaciones. La posición financiera se vuelve a reforzar, con una liquidez superior a los 1.100 millones de euros a cierre del trimestre, entre caja, líneas a corto plazo y financiación disponible.

El covid está suponiendo para nuestros clientes no solo reducciones temporales en sus ventas y resultados, sino también un cambio estructural en sus necesidades, para las que Indra ha desarrollado en los últimos años las capacidades tecnológicas necesarias, por lo que van a suponer una oportunidad a futuro para nuestro negocio. Entre estas nuevas necesidades destacan las derivadas del teletrabajo, la remotización con

protocolos y sistemas de ciberseguridad, aceleración de la implantación de canales digitales con sus clientes, impulso del e-commerce y procesos on-line, soluciones contact-less, adelanto tecnológico de soluciones RPA, inteligencia artificial, sistemas no tripulados, ciberdefensa, además del rebalanceo y mayor gasto público para relanzar las economías, con posible impacto positivo en infraestructuras en el medio plazo.

Estos cambios estructurales en nuestros clientes nos hacen replantearnos la continuidad de algunos de los productos e inversiones basados en tecnologías antiguas, dada la previsible aceleración de la digitalización. Esto supone la realización de saneamientos de activos intangibles por importe de 95 millones de euros en el período, y también la obligación de adaptar y transformar las estructuras de costes y de la plantilla. La combinación de estas medidas (plan de acción post-covid) esperamos generará ahorros anuales estimados del entorno de 100 millones de euros a partir de 2021, con unos costes estimados de captura de 165 millones de euros en 2020, de los que 95 millones ya están contabilizados en este trimestre.

En resumen, aunque el impacto y la incertidumbre por el covid persisten y continuarán afectando a los resultados del ejercicio, hemos comenzado a ver algunos signos positivos en las últimas semanas del período reportado, que nos permiten anticipar que el segundo trimestre de 2020 será el peor trimestre del ejercicio, y que el segundo semestre tendrá un comportamiento mejor que el primer semestre. Con todo ello, y dentro de un lógico marco de incertidumbre que dependerá de la evolución de la pandemia, esperamos que los ingresos de 2020 se sitúen entre 3.150 y 3.200 millones de euros en moneda constante, y el EBIT entre 120 y 135 millones de euros antes de deterioro de intangibles y de costes de captura del plan de acción.

La positiva evolución reciente de nuestra contratación, el tamaño que ya alcanza nuestra cartera acumulada, la inercia comercial que hemos logrado mantener a pesar de la crisis, junto con nuestras capacidades tecnológicas para abordar las nuevas necesidades de nuestros clientes en el mundo post-covid, junto con el impacto positivo que tendrán de las medidas puestas en marcha con el plan de acción post-covid, nos permiten mantener las buenas perspectivas internas de ventas y EBIT para el ejercicio 2021 y siguientes”.

Principales Magnitudes	1S20	1S19	Variación (%)	2T20	2T19	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Contratación neta	2.087	1.930	8,1 / 11,4	1.067	983	8,5 / 12,4
Ingresos	1.484	1.546	(4,0) / (1,5)	749	811	(7,6) / (4,5)
Cartera de pedidos	5.094	4.420	15,3	5.094	4.420	15,3
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	(18)	142	(112,6) / (111,2)	(69)	72	(195,4) / (193,0)
Margen EBITDA %	(1,2%)	9,2%	(10,4) pp	(9,2%)	8,9%	(18,1) pp
Margen Operativo	43	102	(57,7)	12	54	(77,6)
Margen Operativo %	2,9%	6,6%	(3,7) pp	1,6%	6,6%	(5,0) pp
Resultado de Explotación (EBIT)	(78)	79	(199,2) / (197,4)	(97)	40	(341,7) / (338,3)
Margen EBIT %	(5,3%)	5,1%	(10,4) pp	(13,0%)	5,0%	(18,0) pp
Resultado Neto	(75)	34	(319,8)	(81)	16	(617,1)
Deuda neta	670	716	(6,5)	670	716	(6,5)
Flujo de Caja Libre	(88)	(237)	NA	(29)	(129)	(77,3)
BPA básico (€)	(0,423)	0,192	(320,3)	NA	NA	NA

Transporte y Defensa (T&D)	1S20	1S19	Variación (%)	2T20	2T19	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Ingresos	505	552	(8,4) / (7,5)	260	288	(9,5) / (8,3)
Margen Operativo	30	61	(51,4)	14	26	(43,9)
Margen Operativo (%)	5,9%	11,1%	(5,2) pp	5,6%	9,0%	(3,4) pp
Resultado de Explotación (EBIT)	(18)	51	(134,0)	(29)	20	(244,8)
Margen EBIT %	(3,5%)	9,3%	(12,8) pp	(11,3%)	7,1%	(18,4) pp

Minsait (TI)	1S20	1S19	Variación (%)	2T20	2T19	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Ingresos	979	994	(1,6) / 1,7	489	523	(6,5) / (2,5)
Margen Operativo	13	41	(67,2)	(2)	28	(108,9)
Margen Operativo (%)	1,4%	4,1%	(2,7) pp	(0,5%)	5,3%	(5,8) pp
Resultado de Explotación (EBIT)	(61)	27	(321,5)	(68)	20	(441,2)
Margen EBIT %	(6,2%)	2,8%	(9,0) pp	(13,9%)	3,8%	(17,7) pp

Principales aspectos destacados

La cartera se situó en su nivel histórico más alto y alcanzó los 5.094 millones de euros en el primer semestre de 2020, presentando un crecimiento del 15,3% en términos reportados. La cartera de la división de T&D ascendió a 3.400 millones de euros y la de Minsait a 1.700 millones de euros, con crecimientos del 21,9% y del 4,2% respectivamente. La ratio conjunta de cartera sobre ventas de los últimos doce meses también alcanzó su nivel histórico más alto y se situó en 1,62 veces (frente a 1,39 veces en el primer semestre de 2019).

La contratación neta en el primer semestre de 2020 subió un 11,4% en moneda local (un 8,1% en reportado), impulsada por el fuerte crecimiento de la división de Transporte y Defensa:

- La contratación en la división de T&D en el primer semestre de 2020 creció un 43,1% en moneda local, principalmente impulsada por la fuerte contratación registrada en el vertical de Defensa y Seguridad en España (Sistemas de defensa electrónica y el radar de vigilancia para las Fragatas F110 de la Armada española), Europa (radares en Reino Unido) y AMEA (radares en Corea del Sur e Indonesia).
- La contratación en la división de Minsait en el primer semestre de 2020 descendió un 2,5% en moneda local, debido a la fuerte contratación que se registró en el mismo periodo en el año anterior en Administraciones Públicas (soluciones de tributos y contratos relevantes de Outsourcing en España) y en Servicios Financieros (BPO en Brasil).

Los ingresos en el primer semestre de 2020 descendieron un 1,5% en moneda local (un 4,0% en reportado), principalmente por la caída de la división de Transporte y Defensa:

- Los ingresos de la división de T&D en el primer semestre de 2020 descendieron un 7,5% en moneda local, afectados por la caída de Defensa y Seguridad (del 15,5% en moneda local), por la menor actividad en el área de Plataformas y Simulación, peor comparativa del Eurofighter en el semestre, así como por los retrasos causados por el covid. Las ventas en el segundo trimestre de 2020 descendieron un 8,3% con caídas tanto en Defensa y Seguridad (del 13,3% en moneda local) como en Transporte y Tráfico (del 3,5% en moneda local), siendo el impacto del covid más acentuado en este trimestre en Defensa y Programas Internacionales de Tráfico Aéreo.
- Los ingresos de la división de Minsait en el primer semestre de 2020 crecieron ligeramente un 1,7% en moneda local. Los crecimientos registrados en Telecom y Media (del 10,3% en moneda local), Servicios Financieros (del 5,5% en moneda local), y Energía e Industria (del 1,6% en moneda local), han compensado la caída registrada en Administraciones Públicas (del 9,1% en moneda local). Las ventas en el segundo trimestre de 2020 descendieron un 2,5% en moneda local afectadas en parte por el covid. Los descensos se han registrado en Administraciones Públicas y Sanidad (del 14,4% en moneda local) y Energía e Industria (del 1,8% en moneda local).
- El tipo de cambio contribuyó negativamente con -38 millones de euros en el primer semestre de 2020 y con -25 millones de euros en el segundo trimestre de 2020.

Los ingresos orgánicos en el primer semestre de 2020 (excluyendo la contribución inorgánica de SIA y el efecto del tipo de cambio) descendieron un 3,7% (un 6,6% en el segundo trimestre de 2020). Por su parte, la división de Minsait en el primer semestre de 2020 registró una caída del 1,6% en orgánico (del 5,7% en el segundo trimestre de 2020).

La contribución de los servicios digitales fue de 248 millones de euros (25% de las ventas de Minsait) en el primer semestre de 2020, lo que supone un crecimiento del 12,4% respecto al primer semestre de 2019, principalmente impulsado por la contribución inorgánica de la compañía SIA.

El EBITDA reportado se situó en -18 M€ en el primer semestre de 2020 frente a 142 millones de euros en el primer semestre de 2019, afectado por los deterioros de intangibles (-95 millones de euros), y por los retrasos y la menor actividad debida al covid. Ambos impactos se concentran en el segundo trimestre de 2020. Así, el

EBITDA en el segundo trimestre de 2020 fue de -69 millones de euros frente a 72 millones de euros en el segundo trimestre de 2019.

El Margen Operativo alcanzó los 43 millones de euros en el primer semestre de 2020 frente a 102 millones de euros en el primer semestre de 2019 (equivalente a un margen del 2,9% en el primer semestre de 2020 frente al 6,6% en el primer semestre de 2019), afectado por los retrasos y la menor actividad debida al covid. En el segundo trimestre de 2020 se situó en 12 millones de euros frente a 54 millones de euros en el segundo trimestre de 2019 (margen del 1,6% frente al 6,6% en el segundo trimestre de 2019):

- El Margen Operativo de la división de T&D en el primer semestre de 2020 alcanzó los 30 millones de euros frente a 61 millones en el primer semestre de 2019, equivalente a un margen del 5,9% en el primer semestre de 2020 frente al 11,1% en el primer semestre de 2019. En el segundo trimestre de 2020 el Margen Operativo se situó en el 5,6% frente al 9,0% en el segundo trimestre de 2019. La caída de la rentabilidad se explica por retrasos en el reconocimiento de certificaciones, que a su vez generan sobrecostes en algunos proyectos, por el retraso en la toma de decisiones de clientes por el covid y la peor comparativa del Eurofighter.
- El Margen Operativo de la división de Minsait en el primer semestre de 2020 alcanzó los 13 millones de euros frente a 41 millones de euros en el primer semestre de 2019, equivalente a un margen del 1,4% en el primer semestre de 2020 frente al 4,1% en el primer semestre de 2019, teniendo un impacto relevante el covid en el trimestre (Margen Operativo del -0,5% frente al 5,3% en el segundo trimestre de 2019). Este descenso es debido a la pérdida de apalancamiento operativo derivada de las menores ventas por el covid, junto con los mayores costes de personal de una plantilla dimensionada a principio de año para un ejercicio de crecimiento. Los costes de personal van reduciendo su crecimiento con respecto al primer trimestre, ya que la plantilla continúa descendiendo con respecto a diciembre de 2019, pero aún es mayor que a junio de 2019. Así, el crecimiento de la masa salarial media de Minsait de enero de 2020 frente a enero de 2019 fue del 8% mientras que en el primer semestre de 2020 fue del 5,5%.

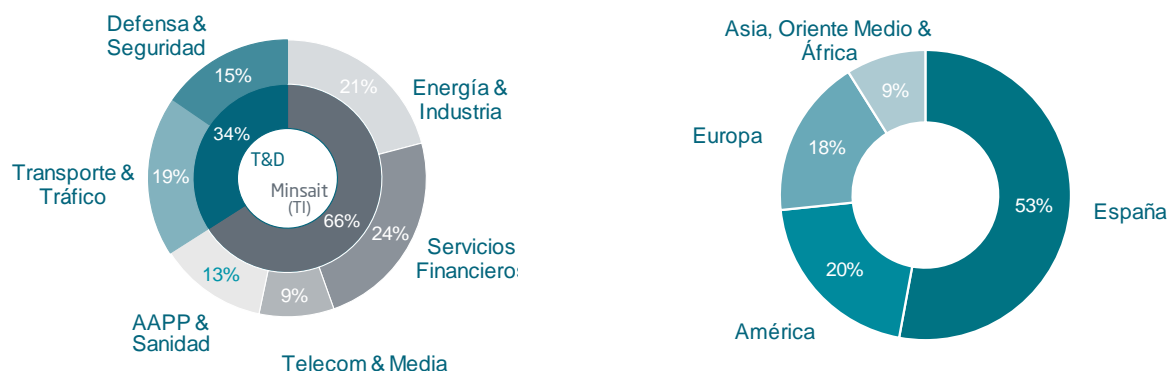
El total de los costes de reestructuración de la plantilla fue de -19 millones de euros en el primer semestre de 2020 frente a -14 millones de euros en el primer semestre de 2019.

El EBIT reportado alcanzó los -78 millones de euros en el primer semestre de 2020 frente a 79 millones de euros en el primer semestre de 2019, afectado por los deterioros de intangibles (-95 millones de euros), y por los retrasos y la menor actividad debida al covid, que impacta en mayor medida en el segundo trimestre. De esta forma, el EBIT reportado en el segundo trimestre de 2020 fue de -97 millones de euros frente a 40 millones de euros en el segundo trimestre de 2019.

El Resultado Neto del Grupo se situó en -75 millones de euros, frente a 34 millones en el primer semestre de 2019. El Resultado Neto, excluyendo el impacto de los deterioros de intangibles, habría sido de -3 millones de euros.

El Flujo de Caja Libre en el primer semestre de 2020 mejoró en 149 millones de euros, situándose en -88 millones de euros frente a -237 millones en el primer semestre de 2019. El FCF en el segundo trimestre de 2020 se situó en -29 millones frente a -129 millones en el segundo trimestre de 2019, gracias al mejor comportamiento del capital circulante.

La Deuda Neta alcanzó los 670 millones de euros frente a los 552 millones de euros de 2019 y frente a los 716 millones del primer semestre de 2019. La ratio de Deuda Neta/EBITDA en los últimos doce meses (excluyendo el impacto NIIF 16 y de los deterioros de intangibles) se situó en 2,7 veces en el primer semestre de 2020 frente a 1,8 veces en 2019 y 2,4 veces en el primer semestre de 2019.

Ingresos por negocios y regiones

Objetivos 2020

Ingresos 2020: entre 3.150 y 3.200 millones de euros en moneda constante.

EBIT 2020: entre 120 millones de euros y 135 millones de euros (antes de deterioro de intangibles y costes de captura del plan de acción, que totalizan 165 millones de euros).

Recursos Humanos

Al cierre del primer semestre de 2020 la plantilla final estaba formada por 48.228 empleados, lo que supone un crecimiento del 2% frente a junio de 2019. La plantilla media en el primer semestre de 2020 frente al primer semestre de 2019 aumentó un 8%. La mayor parte del crecimiento de la plantilla respecto al primer semestre de 2019 tuvo lugar en el 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 al cierre de junio de 2020 descendió un 3,5% (1.770 empleados menos) respecto al cierre de marzo de 2020 y un 4,2% (2.121 empleados menos) respecto al cierre de diciembre de 2019.

Plantilla final	1S20	%	1S19	%	Variación (%) vs 1S19
España	28.142	58	27.588	58	2
América	15.638	32	15.673	33	(0)
Europa	2.332	5	2.142	5	9
Asia, Oriente Medio & África	2.116	4	1.930	4	10
Total	48.228	100	47.333	100	2

Plantilla media	1S20	%	1S19	%	Variación (%) vs 1S19
España	28.616	58	27.255	59	5
América	16.507	33	14.524	32	14
Europa	2.322	5	2.107	5	10
Asia, Oriente Medio & África	2.137	4	1.947	4	10
Total	49.582	100	45.833	100	8

Análisis por divisiones
Transporte y Defensa (T&D)

T&D	1S20	1S19	Variación %		2T20	2T19	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación neta	834	590	41,4	43,1	568	346	64,2	66,4
Ventas	505	552	(8,4)	(7,5)	260	288	(9,5)	(8,3)
- Defensa & Seguridad	229	271	(15,6)	(15,5)	122	141	(13,4)	(13,3)
- Transporte & Tráfico	277	281	(1,4)	0,3	138	147	(5,7)	(3,5)
Book-to-bill	1,65	1,07	54,3		2,18	1,20	81,4	
Cart./Ventas 12m	2,95	2,26	30,3					

Los ingresos de la división de T&D en el primer semestre de 2020 descendieron un 7% en moneda local, afectados por la caída de Defensa y Seguridad (del 15% en moneda local). En cambio, las ventas de Transporte y Tráfico se mantuvieron estables.

Las ventas en el segundo trimestre de 2020 descendieron un 8% en moneda local, con caídas tanto en Defensa y Seguridad (del 13% en moneda local) como en Transporte y Tráfico (del 3% en moneda local).

La contratación en la división de T&D en el primer semestre de 2020 creció un 43% en moneda local, impulsada por la fuerte actividad registrada en Defensa y Seguridad (crecimiento del 84% en moneda local).

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses mejoró hasta 2,95 veces frente a 2,26 veces en el mismo periodo acumulado del año anterior. De igual forma, la ratio book-to-bill de contratación sobre ventas creció hasta 1,65 veces frente a 1,07 veces en el mismo periodo acumulado del año anterior.

Minsait

Minsait	1S20	1S19	Variación %		2T20	2T19	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación neta	1.253	1.341	(6,5)	(2,5)	499	637	(21,7)	(16,9)
Ventas	979	994	(1,6)	1,7	489	523	(6,5)	(2,5)
- Energía & Industria	310	316	(1,7)	1,6	151	161	(6,1)	(1,8)
- Servicios Financieros	351	345	1,8	5,5	176	182	(3,2)	1,6
- Telecom & Media	129	122	5,7	10,3	64	64	0,7	6,1
- AA.PP. & Sanidad	188	211	(11,1)	(9,1)	97	116	(16,4)	(14,4)
Book-to-bill	1,28	1,35	(5,0)		1,02	1,22	(16,2)	
Cart./Ventas 12m	0,86	0,84	2,4					

Las ventas de la división de Minsait en el primer semestre de 2020 subieron un 2% en moneda local. Los ingresos crecieron en Telecom y Media (un 10% en moneda local), Servicios Financieros (un 5% en moneda local), y Energía e Industria (un 2% en moneda local), mientras que descendieron en Administraciones Públicas y Sanidad (un 9% 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, las ventas del primer semestre de 2020 de la división de Minsait habrían caído un 2%.

La contribución de los servicios digitales fue de 248 millones de euros (25% de las ventas de Minsait) en el primer semestre de 2020, lo que supone un crecimiento del 12% con respecto al primer semestre de 2019, principalmente impulsado por la contribución inorgánica de la compañía SIA.

Los ingresos en el segundo trimestre de 2020 cayeron un 2% en moneda local, principalmente afectados por los descensos de Administraciones Públicas y Sanidad (del 14% en moneda local) y Energía e Industria (del 2% en moneda local).

La contratación en la división de Minsait en el primer semestre de 2020 descendió un 3% en moneda local. Los descensos registrados en Administraciones Públicas y Sanidad (del 19% en moneda local) y Servicios Financieros (del 3% en moneda local) no fueron compensados por los crecimientos de Telecom y Media (del 16% en moneda local) y Energía e Industria (del 4% en moneda local).

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses mejoró hasta 0,86 veces frente a 0,84 veces en el primer semestre de 2019. La ratio book-to-bill de contratación sobre ventas descendió y se situó en 1,28 veces frente a 1,35 veces en el primer semestre de 2019.

Análisis por regiones

Ventas por Geografías	1S20		1S19		Variación		2T20	2T19	Variación %	
	(M€)	%	(M€)	%	Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
España	787	53	792	51	(0,7)	(0,7)	395	413	(4,5)	(4,5)
América	302	20	317	21	(4,8)	6,6	152	163	(7,0)	7,2
Europa	264	18	270	17	(2,4)	(1,7)	132	139	(5,0)	(4,1)
Asia, Oriente Medio & África	133	9	167	11	(20,6)	(20,5)	71	95	(25,7)	(25,5)
Total	1.484	100	1.546	100	(4,0)	(1,5)	749	811	(7,6)	(4,5)

Por geografías, destaca el crecimiento de las ventas en el primer semestre de 2020 en América (del 7% en moneda local; 20% de las ventas totales). El resto de geografías presentan descensos: España (del 1%; 53% de las ventas totales), Europa (del 2% en moneda local; 18% de las ventas totales) y AMEA (del 21% en moneda local; 9% de las ventas).

Asimismo, destaca el crecimiento en el segundo trimestre de 2020 de América (del 7% en moneda local), mientras que el resto de geografías tuvieron descensos: España (del 4%), Europa (del 4%) y AMEA (del 25%), con un fuerte impacto en esta última región por el covid en Defensa y Programas Internacionales de Tráfico Aéreo.

La contratación del primer semestre de 2020 presenta un fuerte crecimiento en España (del 15%), América (del 23% en moneda local) y Europa (del 5% en moneda local), mientras que descendió en AMEA (un 17% en moneda local).

Plan de acción post-covid

Indra ha puesto en marcha un plan de acción post-covid para adaptarse al nuevo entorno y a los cambios estructurales de las necesidades de sus clientes. Este plan está basado en la gestión proactiva de la nueva demanda e impulso de los ingresos, aprovechando las capacidades tecnológicas de Indra, así como en acelerar la transformación de las operaciones de la compañía.

El plan de transformación de las operaciones tiene como principales ejes la eficiencia en costes y la priorización de las inversiones y los recursos, y sus principales líneas de acción son las siguientes:

1. Reducción de costes de no personal. Esta medida pretende obtener un impacto positivo estimado en el EBIT y en la generación de caja a partir de 2021 de 20 millones de euros anuales. Su objetivo es reducir las partidas de costes generales (exceptuando los de personal), que se ven afectadas por los cambios producidos en la demanda de nuestros clientes y que nos permiten aprovechar mejor sus nuevas necesidades. Incluye compras, sistemas de información internos, comunicaciones, servicios profesionales externos, gastos de viaje, suministros y marketing.
2. Mejora de procesos internos y nuevos modelos de trabajo. Estas medidas supondrán un impacto positivo estimado en el EBIT de 25 millones de euros anuales desde 2021.

La compañía obtendrá eficiencias en costes mediante la revisión y optimización de procesos internos y sistemas, aplicando modelos organizativos ágiles y nuevas tecnologías que permitan optimizar la operativa de la compañía en el nuevo entorno.

Así mismo, se impulsará el trabajo en remoto con el fin de mejorar la conciliación y la productividad de los empleados, minimizando los riesgos asociados a la pandemia covid-19 en la operativa de la compañía. Esto supone optimizar y reducir el número de sedes y la superficie necesaria de los inmuebles actuales.

3. Reorientación de la inversión en CAPEX y ajustes de Balance. Esta acción tiene como objetivo reorientar las inversiones de CAPEX sobre los productos existentes, adaptándolos a las nuevas necesidades estructurales de los clientes tras el covid-19 y eliminando las tecnologías antiguas. Para ello, la compañía ha analizado y estimado los retornos de cada uno de sus productos tras el impacto del covid-19 con el objetivo de reorientar sus inversiones, agrupándolos en las siguientes cuatro categorías: Productos a impulsar, estimular/afianzar, transformar/cambiar su propuesta de valor, y despriorizar.

El deterioro de activos intangibles como resultado de los productos a despriorizar y a transformar su propuesta de valor asciende a -86 millones de euros, correspondiendo -55 millones de euros a Minsait y -31 millones de euros a Transporte y Defensa. Este ajuste supondrá un impacto positivo en el EBIT de 25 millones de euros anuales desde 2021.

4. Plan de transformación de la plantilla. En septiembre Indra iniciará conversaciones con la representación de los trabajadores para abordar de manera dialogada las medidas concretas necesarias para esta transformación, derivada de los cambios estructurales del negocio y de la caída de las ventas.

ANEXOS:
CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

	1S20 M€	1S19 M€	Variación M€ %		2T20 M€	2T19 M€	Variación M€ %	
Ingresos ordinarios	1.484,3	1.546,3	(62,0)	(4,0)	749,2	810,6	(61,4)	(7,6)
Otros ingresos	34,8	42,5	(7,7)	(18,2)	14,7	24,9	(10,2)	(41,1)
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(493,8)	(550,6)	56,8	(10,3)	(259,8)	(300,2)	40,4	(13,4)
Gastos de personal	(958,8)	(893,7)	(65,1)	7,3	(488,3)	(461,0)	(27,3)	5,9
Otros resultados	(84,4)	(2,4)	(82,0)	NA	(84,4)	(2,5)	(81,9)	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	(17,9)	142,0	(159,9)	(112,6)	(68,6)	71,9	(140,5)	(195,4)
Amortizaciones	(60,3)	(63,2)	2,9	(4,6)	(28,8)	(31,6)	2,8	(9,0)
Resultado de Explotación (EBIT)	(78,2)	78,8	(157,0)	(199,2)	(97,4)	40,3	(137,7)	(341,7)
Margen EBIT	(5,3%)	5,1%	(10,4) pp	NA	(13,0%)	5,0%	(18,0) pp	NA
Resultado Financiero	(19,8)	(22,5)	2,7	(11,9)	(10,5)	(12,4)	1,9	(15,2)
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	(0,1)	0,5	(0,6)	NA	(0,2)	1,7	(1,9)	NA
Resultado antes de impuestos	(98,2)	56,8	(155,0)	(272,9)	(108,1)	29,7	(137,8)	(464,3)
Impuesto de sociedades	24,8	(19,6)	44,4	(226,4)	27,8	(11,8)	39,6	(335,7)
Resultado del ejercicio	(73,4)	37,1	(110,5)	(297,5)	(80,3)	17,9	(98,2)	(549,2)
Resultado atribuible a socios externos	(1,2)	(3,2)	2,0	NA	(0,6)	(2,2)	1,6	NA
Resultado neto	(74,6)	33,9	(108,5)	(319,8)	(80,9)	15,6	(96,5)	(617,0)

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	1S20	1S19	Variación (%)
BPA básico (€)	(0,423)	0,192	(320,3)
BPA diluido (€)	(0,379)	0,181	(309,4)

	1S20	1S19
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	310.451	329.873
Total Acciones ponderadas consideradas	176.343.951	176.324.529
Total Acciones diluidas consideradas	193.433.294	193.413.872
Autocartera al cierre del periodo	523.497	346.791

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
1S20

M€	T&D	Minsait	Eliminaciones	Total
Ventas totales	505	979	-	1.484
Margen de Contribución	26	33	-	59
<i>Margen de Contribución (%)</i>	<i>5,1%</i>	<i>3,4%</i>	-	<i>4,0%</i>
EBIT	(18)	(61)	-	(78)
<i>Margen EBIT (%)</i>	<i>-3,5%</i>	<i>-6,2%</i>	-	<i>-5,3%</i>

2T20

T&D	Minsait	Eliminaciones	Total
260	489	-	749
(6)	(19)	-	(25)
<i>-2,4%</i>	<i>-3,8%</i>	-	<i>-3,3%</i>
(29)	(68)	-	(97)
<i>-11,3%</i>	<i>-13,9%</i>	-	<i>-13,0%</i>

1S19

M€	T&D	Minsait	Eliminaciones	Total
Ventas totales	552	994	-	1.546
Margen de Contribución	97	125	-	222
<i>Margen de Contribución (%)</i>	<i>17,6%</i>	<i>12,5%</i>	-	<i>14,3%</i>
EBIT	51	27	-	79
<i>Margen EBIT (%)</i>	<i>9,3%</i>	<i>2,8%</i>	-	<i>5,1%</i>

2T19

T&D	Minsait	Eliminaciones	Total
288	523	-	811
43	70	-	113
<i>14,9%</i>	<i>13,4%</i>	-	<i>13,9%</i>
20	20	-	40
<i>7,1%</i>	<i>3,8%</i>	-	<i>5,0%</i>

Cifras no auditadas

BALANCE CONSOLIDADO

	1S20 M€	2019 M€	Variación M€
Inmovilizado material	115,1	117,2	(2,1)
Inversiones inmobiliarias	1,3	1,3	0,0
Activos por derechos de uso	139,1	129,6	9,5
Otros activos intangibles	268,1	372,6	(104,5)
Participadas y otros inmovilizados financieros	223,9	218,2	5,7
Fondo de Comercio	882,4	884,9	(2,5)
Activos por impuestos diferidos	191,1	151,1	40,0
Activos no corrientes	1.821,0	1.874,9	(53,9)
Activos no corrientes mantenidos para la venta	10,0	13,4	(3,4)
Activo circulante operativo	1.433,1	1.445,4	(12,3)
Otros activos corrientes	135,4	128,3	7,1
Efectivo y equivalentes	827,3	854,5	(27,2)
Activos corrientes	2.405,8	2.441,6	(35,8)
TOTAL ACTIVO	4.226,8	4.316,5	(89,7)
Capital y Reservas	666,4	780,1	(113,7)
Acciones propias	(3,7)	(2,8)	(0,9)
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	662,7	777,3	(114,6)
Socios externos	24,5	23,5	1,0
PATRIMONIO NETO	687,2	800,8	(113,6)
Provisiones para riesgos y gastos	54,9	55,2	(0,3)
Deuda financiera a largo plazo	1.417,8	1.379,6	38,2
Otros pasivos financieros no corrientes	210,7	202,5	8,2
Pasivos por impuestos diferidos	1,4	1,6	(0,2)
Otros pasivos no corrientes	9,3	13,8	(4,5)
Pasivos no corrientes	1.694,1	1.652,7	41,4
Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	79,2	26,7	52,5
Otros pasivos financieros corrientes	73,7	85,2	(11,5)
Pasivo Circulante Operativo	1.317,3	1.397,0	(79,7)
Otros pasivos corrientes	375,4	354,1	21,3
Pasivos corrientes	1.845,5	1.863,0	(17,5)
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	4.226,8	4.316,5	(89,7)
Deuda financiera a corto plazo	(79,2)	(26,7)	(52,5)
Deuda financiera a largo plazo	(1.417,8)	(1.379,6)	(38,2)
Deuda financiera bruta	(1.497,0)	(1.406,3)	(90,7)
Efectivo y equivalentes	827,3	854,5	(27,2)
Deuda neta	(669,7)	(551,8)	(117,9)

Cifras no auditadas

FLUJOS DE TESORERÍA CONSOLIDADO

	1S20	1S19	Variación	2T20	2T19	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	(98,2)	56,8	(155,0)	(108,1)	29,7	(137,8)
Ajustes:						
- Amortizaciones	60,3	63,2	(2,9)	28,8	31,6	(2,8)
- Subvenciones, provisiones y otros	97,6	(2,4)	100,0	105,7	11,7	94,0
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	0,1	(0,5)	0,6	0,2	(1,7)	1,9
- Resultados financieros	19,8	22,5	(2,7)	10,5	12,4	(1,9)
Dividendos cobrados	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Flujo de caja operativo antes de variación de capital circulante	79,7	139,6	(59,9)	37,1	83,6	(46,5)
Variación en deudores comerciales y otros	28,4	(155,1)	183,5	(16,1)	(134,2)	118,1
Variación en existencias	(82,4)	(94,7)	12,3	(17,5)	(32,8)	15,3
Variación en acreedores comerciales y otros	(31,7)	(60,1)	28,4	15,6	(3,4)	19,0
Tesorería procedente de las actividades operativas	(85,8)	(309,8)	224,0	(18,0)	(170,4)	152,4
Inversión Material, neto	(15,7)	(12,1)	(3,6)	(7,4)	(7,0)	(0,4)
Inversión Inmaterial, neto	(18,9)	(29,2)	10,3	(9,8)	(16,8)	7,0
Capex	(34,6)	(41,3)	6,7	(17,3)	(23,7)	6,4
Resultados financieros pagados	(18,9)	(16,1)	(2,8)	(14,2)	(13,2)	(1,0)
Variación de otros pasivos financieros ⁽¹⁾	(18,0)	0,0	(18,0)	(9,3)	0,0	(9,3)
Impuestos sobre sociedades pagados	(10,6)	(9,9)	(0,7)	(7,7)	(5,4)	(2,3)
Flujo de caja libre	(88,3)	(237,4)	149,1	(29,3)	(129,2)	99,9
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,0	0,8	(0,8)	4,1	(0,0)	4,1
Inversiones/Desinversiones Financieras	(15,1)	(0,8)	(14,3)	(15,0)	(0,5)	(14,5)
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
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	(2,5)	0,4	(2,9)	(1,8)	(0,4)	(1,4)
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(105,9)	(237,0)	131,1	(42,0)	(130,1)	88,1
Deuda neta inicial	(551,8)					
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(105,9)					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	(12,0)					
Deuda neta final	(669,7)					
Saldo inicial de efectivo y equivalentes	854,5	917,8	(63,3)			
Variación de la tasa de cambio	(14,6)	1,2	(15,8)			
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	93,2	58,8	34,4			
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(105,9)	(237,0)	131,1			
Saldo final de efectivo y equivalentes	827,3	740,9	86,4			
Endeudamiento financiero c/p y l/p	(1.497,0)	(1.457,4)	(39,6)			
Deuda neta final	(669,7)	(716,5)	46,8			

(1) El efecto NIIF 16 se encuentra recogido en el epígrafe "Variación de otros pasivos financieros", que asciende a -18 millones de euros. En el primer semestre de 2019 este epígrafe se encontraba recogido en "Variación en acreedores comerciales y otros", cuyo importe ascendió a -17 millones de euros.

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, deterioros, los costes de integración y adquisición, la amortización de los activos intangibles de las adquisiciones, la retribución basada en acciones y las posibles multas.

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

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

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

Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)

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

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

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

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

Deuda Financiera Neta

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

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

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

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

Flujo de Caja Libre (Free Cash Flow)

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

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

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

Margen de Contribución

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

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

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

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

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

Contratación

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

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

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

Cartera de pedidos

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

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

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

GLOSARIO

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

Book-to-Bill: Ratio Contratación/Facturación.

BPA: Beneficio neto Por Acción.

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

CAPEX: Capital Expenditure (Gasto de Capital).

DoS: Days of Sales (Días de ventas).

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.