

LOS INGRESOS DE INDRA CRECIERON UN 2,2% Y EL EBIT SE DUPLICÓ EN EL PRIMER TRIMESTRE DE 2021, SUPERANDO TAMBIÉN LOS NIVELES PRE-CRISIS DE MARZO DE 2019

- **Todas las partidas de la cuenta de resultados mejoraron en el primer trimestre de 2021 frente al mismo período de 2020.**
- **El beneficio neto alcanzó los 22 millones de euros en el primer trimestre de 2021 frente a 6 millones del primer trimestre de 2020 y a 18 millones del mismo período de 2019.**
- **Los ingresos aumentaron un 5,5% en moneda local y un 2,2% en reportado en el primer trimestre de 2021 frente al primer trimestre de 2020, impulsados por Defensa y Minsait.**
- **El EBITDA y el EBIT crecieron un 25% y un 104%, respectivamente, en comparación con el primer trimestre de 2020.**
- **Minsait aumentó sus ventas un 4,2% en el primer trimestre de 2021, situando su Margen EBIT por encima del 4% (frente al 1,5% registrado en el primer trimestre de 2020).**
- **La División de Transporte y Defensa incrementó sus ingresos un 7,3% y su EBIT un 58% en el primer trimestre de 2021 frente al mismo período del año anterior. Defensa aumentó sus ingresos un 21%, principalmente por su negocio internacional.**
- **La caja generada en el primer trimestre de 2021 mejoró en 42 millones de euros la alcanzada en el primer trimestre de 2020: fue de -17 millones de euros (incluyendo el pago de 11 millones del plan de transformación de plantilla) frente a -59 millones.**
- **La Deuda Neta se situó al final del primer trimestre de 2021 en 505 millones de euros frente a 633 millones que había en el primer trimestre de 2020. La ratio de Deuda Neta/EBITDA en los últimos doce meses se situó en 2,4 veces en marzo de 2021 frente a 2,2 veces en marzo de 2020.**
- **La cartera alcanzó de nuevo un récord histórico absoluto (5.322 millones de euros), con un ratio de cartera sobre ventas de los doce últimos meses de 1,74 veces.**

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

El presente documento 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, 27 de abril de 2021.- Fernando Abril-Martorell, Presidente Ejecutivo de Indra: “Los resultados del primer trimestre de 2021 son muy buenos, ya que muestran la recuperación de los niveles de actividad de 2019 previos a la pandemia, al tiempo que reflejan una mejora de márgenes por la contención de costes. Los ingresos de Minsait del primer trimestre de 2021 ya superan a los del primer trimestre de 2019, mientras que los de Transporte y Defensa casi los igualan, aún a pesar de que continúan produciéndose retrasos importantes en algunos proyectos por las restricciones de movilidad que siguen vigentes.

Todas las partidas de la cuenta de resultados han mejorado en el primer trimestre de 2021 frente al primer trimestre de 2020, con un destacado crecimiento de la rentabilidad que se acaba reflejando en el beneficio neto, que es más de tres veces superior al del primer trimestre de 2020 y un 22% superior al del primer trimestre de 2019. Por su parte, la generación de caja en el trimestre fue 42 millones de euros mejor que en el primer trimestre de 2020.

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

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

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

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

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

La cartera de Indra volvió a situarse en su nivel histórico más alto y alcanzó los 5.322 millones de euros en el primer trimestre de 2021, logrando un crecimiento del 10,9% en términos reportados. La cartera de la división de Transporte y Defensa (T&D) ascendió a 3.600 millones de euros y aumentó un 17,6% frente al primer trimestre de 2020, destacando la cartera acumulada en el vertical de Defensa y Seguridad, que se situó en los 2.200 millones. Por su parte, la cartera de Minsait descendió ligeramente (un 0,9%) en el primer trimestre de 2021 (afectada por el tipo de cambio en -6 puntos porcentuales) y se situó en 1.700 millones. La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses también logró su nivel histórico más alto, de 1,74 veces (frente a 1,50 veces en el primer trimestre de 2020).

La contratación neta en el primer trimestre de 2021 presentó un descenso del 5,2% en moneda local:

- La contratación en la división de Transporte y Defensa aumentó un 3,5% en moneda local, impulsada por la fuerte actividad registrada en Defensa y Seguridad (aumento del 27,7% en moneda local), principalmente por el crecimiento de la contratación en el proyecto Eurofighter.
- La contratación en la división de Minsait descendió un 8,2% en moneda local, afectada en parte por la difícil comparativa respecto al primer trimestre de 2020, en el que la contratación creció un 10,5% en moneda local al producirse renovaciones plurianuales de contratos relevantes. No obstante, se espera que la contratación se acelere y vuelva a mostrar crecimiento en próximos trimestres.

Los ingresos en el primer trimestre crecieron un 5,5% en moneda local (un 2,2% en reportado):

- Los ingresos de la división de Transporte y Defensa en el primer trimestre de 2021 crecieron un 8,1% en moneda local (aumento del 7,3% en reportado), impulsados por el crecimiento registrado en Defensa y Seguridad (del 20,9% en moneda local), derivado de la mayor actividad en España (proyectos plurianuales de las Fragatas F110 y simulador NH90), AMEA (defensa aérea en Azerbaiyán y Vietnam) y Europa (mayor contribución del proyecto Eurofighter). Asimismo, destaca el crecimiento registrado en el segmento de Transportes (del 8,4% en moneda local), por el reconocimiento de ingresos en el proyecto ferroviario en Arabia Saudí y la mayor actividad en el proyecto de sistemas de peaje de la Autopista I-66 en EEUU.
- Los ingresos de la división de Minsait en el primer trimestre de 2021 aumentaron un 4,2% en moneda local (descenso del 0,3% en reportado), impulsados principalmente por el buen comportamiento del vertical de Administraciones Públicas y Sanidad, que registró un crecimiento del 20,7% en moneda local. Las ventas en el resto de verticales se mantuvieron en niveles similares respecto al año anterior (ligeros crecimientos en moneda local en Energía e Industria y en Servicios Financieros y ligero descenso en Telecom y Media).

El tipo de cambio restó 24 millones de euros a los ingresos en el primer trimestre de 2021, principalmente por la depreciación de las divisas latinoamericanas (real brasileño y pesos mexicano y peruano).

Los ingresos orgánicos (excluyendo la contribución inorgánica de SmartPaper y el efecto del tipo de cambio) aumentaron un 4,3% en el primer trimestre de 2021. Por divisiones, Minsait registró un crecimiento orgánico del 2,4% y Transporte y Defensa, del 8,1%.

La contribución de los servicios digitales en el primer trimestre de 2021 fue de 130 millones de euros (27% de las ventas de Minsait), lo que supone un crecimiento del 3,5% con respecto al primer trimestre de 2020.

El EBITDA reportado en el primer trimestre de 2021 se situó en 63 millones de euros frente a 51 millones de euros en el primer trimestre de 2020, lo que implica un crecimiento del 25,1% en términos reportados.

El Margen Operativo alcanzó los 52 millones de euros en el primer trimestre de 2021 frente a 31 millones en el primer trimestre de 2020 (equivalente a un margen del 6,9% en el primer trimestre de 2021 frente al 4,2% en el mismo período de 2020), por la mejora de la rentabilidad en ambas divisiones, así como por la menor amortización respecto al mismo período del año anterior:

- El Margen Operativo de Transporte y Defensa en el primer trimestre de 2021 alcanzó 24 millones de euros frente a 15 millones en el primer trimestre de 2020, equivalente a un margen del 9,1% en el primer trimestre de 2021 frente al 6,2% en el mismo período del año anterior. Esta mejora de la rentabilidad se explica por

el crecimiento de los ingresos, las medidas de eficiencia del plan de acción, así como por la mejor comparativa del Eurofighter.

El Margen Operativo de Minsait en el primer trimestre de 2021 alcanzó los 28 millones de euros frente a 16 millones en el primer trimestre de 2020, equivalente a un margen del 5,8% en el primer trimestre de 2021 frente al 3,2% en el mismo período del año anterior, por el crecimiento de los ingresos, las medidas de eficiencia y ahorros del plan de acción y la mejora de márgenes en Energía e Industria y en Sanidad.

Los costes de reestructuración de la plantilla que no forman parte del plan de acción fueron de 7 millones de euros en el primer trimestre de 2021 frente a un nivel de 8 millones en el primer trimestre de 2020.

El impacto del tipo de cambio en el EBIT fue de -1,9 millones de euros.

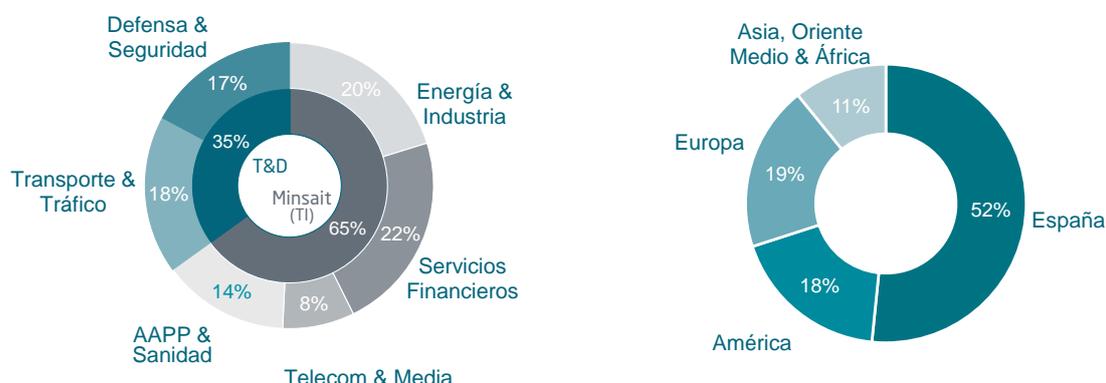
El EBIT reportado se situó en 39 millones de euros en el primer trimestre de 2021 frente a 19 millones en el primer trimestre de 2020, equivalente a un margen EBIT del 5,2% en el primer trimestre de 2021 frente al 2,6% en el mismo período del año anterior.

El Resultado Neto se situó en 22 millones de euros frente a 6 millones en el primer trimestre de 2020.

El Flujo de Caja Libre se situó en -17 millones de euros en el primer trimestre de 2021 (-6 millones excluyendo la salida de caja de 11 millones por el plan de transformación de la plantilla) frente a un nivel de -59 millones de euros en el primer trimestre de 2020, por la mejora de la rentabilidad de las operaciones, menor consumo de capital circulante y menor nivel de Capex respecto al mismo período del año anterior.

La Deuda Neta alcanzó los 505 millones de euros en el primer trimestre de 2021 frente a 633 millones en el primer trimestre de 2020 y 481 millones en el ejercicio de 2020. La ratio de Deuda Neta/EBITDA en los últimos doce meses (excluyendo el impacto NIIF 16, los costes derivados del plan de acción y la plusvalía por la venta de Metrocall que impactaron en el ejercicio 2020) se situó en 2,4 veces en marzo de 2021 frente a 2,2 veces en marzo de 2020 y 2,5 veces en diciembre de 2020.

Ingresos por negocios y regiones



Objetivos 2021

Ingresos 2021: mayor de 3.200 millones de euros en moneda constante.

EBIT reportado 2021: mayor de 200 millones de euros.

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

Recursos humanos

La plantilla final al cierre de marzo del 2021 estaba formada por 48.979 empleados, lo que supone una caída del 2,0% frente a marzo de 2020 (1.019 empleados menos, pese al incremento de la plantilla por la adquisición de SmartPaper, inicialmente con 1.047 empleados). Respecto al cierre de diciembre de 2020 (49.027 empleados incluyendo la plantilla de SmartPaper), la plantilla final se mantuvo prácticamente estable (48 empleados menos). Por su parte, la plantilla media en el primer trimestre de 2021 disminuyó un 2% frente al primer trimestre de 2020.

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

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

Análisis por divisiones
Transporte y Defensa (T&D)

T&D	1T21 (M€)	1T20 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local
Contratación neta	272	266	2.2	3.5
Ventas	263	245	7.3	8.1
- Defensa & Seguridad	129	107	20.9	20.9
- Transporte & Tráfico	134	138	(3.2)	(1.7)
- Transporte	78	74	5.8	8.4
- Tráfico Aéreo	56	64	(13.5)	(13.4)
Book-to-bill	1.03	1.09	(4.7)	
Cart./Ventas 12m	3.16	2.61	20.9	

Los ingresos de la división de Transporte y Defensa en el primer trimestre de 2021 crecieron un 8% en moneda local, impulsados por el crecimiento registrado en Defensa y Seguridad (+21% en moneda local). En cambio, las ventas descendieron un 2% en moneda local en el vertical de Transporte y Tráfico.

La contratación en Transporte y Defensa en el primer trimestre de 2021 se elevó un 3% en moneda local, impulsada por la fuerte actividad registrada en Defensa y Seguridad (aumento del 28% en moneda local).

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses mejoró hasta 3,16 veces frente a 2,61 veces en el mismo período del año anterior. La ratio book-to-bill de contratación sobre ventas se situó en 1,03 veces frente a 1,09 veces en el mismo período del año anterior.

Minsait

Minsait	1T21 (M€)	1T20 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local
Contratación neta	665	754	(11.8)	(8.2)
Ventas	488.6	490	(0.3)	4.2
- Energía & Industria	152	159	(4.4)	0.7
- Servicios Financieros	169	175	(3.7)	1.0
- Telecom & Media	61	65	(7.0)	(1.4)
- AA.PP. & Sanidad	107	91	18.1	20.7
Book-to-bill	1.36	1.54	(11.5)	
Cart./Ventas 12m	0.90	0.86	4.9	

Las ventas de la división de Minsait en el primer trimestre de 2021 crecieron un 4,2% en moneda local, impulsadas principalmente por el vertical de Administraciones Públicas y Sanidad (aumento del 21% en moneda local). Respecto al resto de verticales, las ventas se mantuvieron en niveles similares respecto al año anterior (ligeros crecimientos en Energía e Industria y en Servicios Financieros y ligero descenso en Telecom y Media).

Excluyendo la contribución inorgánica de SmartPaper (compañía de BPO de Italia adquirida el 31 de diciembre de 2020) y el efecto del tipo de cambio, las ventas en el primer trimestre de 2021 de la división de Minsait habrían subido un 2,4%.

La contribución de los servicios digitales fue de 130 millones de euros (27% de las ventas de Minsait) en el primer trimestre de 2021, lo que supone un crecimiento del 3,5% con respecto al primer trimestre de 2020.

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

La contratación de Minsait en el primer trimestre de 2021 descendió un 8% en moneda local, con todos los verticales presentando descensos salvo Energía e Industria.

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses mejoró hasta 0,90 veces frente a 0,86 veces en el mismo período del año anterior. La ratio book-to-bill de contratación sobre ventas empeoró ligeramente hasta 1,36 veces frente a 1,54 veces en el mismo período acumulado del año anterior.

Análisis por regiones

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

Por geografías, destaca el crecimiento de las ventas en el primer trimestre de 2021 en AMEA (del 32% en moneda local; 11% de las ventas totales), Europa (del 10% en moneda local; 19% de las ventas totales) y América (del 8% en moneda local; 18% de las ventas). En cambio, España presentó ligeros descensos (del 1%; 52% de las ventas totales).

La contratación en el primer trimestre de 2021 presentó descensos en España (del 7%) y América (del 25% en moneda local), mientras que creció en Europa (del 18% en moneda local) y en AMEA (del 41% en moneda local).

CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

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

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

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

Cifras no auditadas

El BPA básico está calculado dividiendo el Resultado Neto entre el número total medio de acciones de la compañía correspondiente al período 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 millones de euros con precio de conversión de 14,629 euros) entre el número total medio de acciones de la compañía correspondiente al período 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.

BALANCE CONSOLIDADO

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

Capital Circulante (M€)	1T21	2020	Variación
Existencias	433,1	411,4	21,7
Clientes	903,3	880,5	22,8
Activo circulante operativo	1.336,4	1.292,0	44,4
Anticipos de Clientes	792,8	809,0	(16,2)
Acreedores	542,1	556,4	(14,3)
Pasivo Circulante Operativo	1.334,9	1.365,4	(30,5)
Capital Circulante	1,5	(73,4)	74,9

Cifras no auditadas

FLUJOS DE TESORERÍA CONSOLIDADO

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

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

Cifras no auditadas

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 período. 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 período.

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

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

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

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

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

Contratación

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

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

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

Cartera de pedidos

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

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

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

GLOSARIO

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

Book-to-Bill: Ratio Contratación/Facturación.

BPA: Beneficio neto Por Acción.

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

CAPEX: Capital Expenditure (Gasto de Capital).

DoS: Days of Sales (Días de ventas).

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.