

LOS INGRESOS, EL EBIT Y EL BENEFICIO NETO VOLVIERON A CRECER A TASA DE DOS DÍGITOS EN EL PRIMER SEMESTRE DE 2022. INDRA AUMENTA SUS OBJETIVOS DE INGRESOS, EBIT Y FCF PARA EL EJERCICIO 2022

- **Los ingresos en el 1S22 crecieron un 11,6% vs 1S21 y un 10% en 2T22 vs 2T21, principalmente impulsados por Minsait. El tipo de cambio aportó 28 M€ en el 1S22 vs -39 M€ en el 1S21.**
- **El EBIT aumentó un 22,5% interanualmente, situando el margen EBIT en el 6,8% en el 1S22 vs 6,2% en el 1S21, gracias a la mejora de rentabilidad de Transporte y Defensa.**
- **El beneficio neto del 1S22 alcanzó los 66 M€, un 19,9% superior al del 1S21.**
- **El flujo de caja libre (FCF) en el 1S22 fue de 24 M€ vs -50 M€ en 1S21, lo que hace que la ratio de Deuda Neta/EBITDA disminuya hasta 0,6x frente a 2,1x en junio de 2021.**
- **La cartera alcanzó los 6.044 M€ (+12,6%), estableciendo un nuevo record histórico, con la contratación creciendo un 25,8% en el 1S22 vs 1S21.**
- **Indra aumenta su objetivo de ingresos hasta más de 3.600 M€ en moneda local, el del EBIT reportado hasta más de 280 M€ y el del FCF reportado hasta más de 175 M€.**

Madrid, 27 de julio de 2022.- Ignacio Mataix, consejero delegado de Indra: “Los resultados de la primera mitad de 2022 vienen caracterizados un trimestre más por el crecimiento de nuestra cartera, contratación e ingresos, así como por la mejora de la rentabilidad de la compañía, lo que se traduce en un crecimiento de doble dígito de las principales partidas de la cuenta de resultados.

Los ingresos de Indra siguen creciendo a tasa de doble dígito en el primer semestre, mientras que la rentabilidad operativa (EBIT) lo hace aún a mayor ritmo. Minsait es el principal contribuidor al crecimiento en este segundo trimestre, mientras que Transporte y Tráfico lo ha sido en cuanto a rentabilidad.

Merece destacarse la muy positiva generación de caja en estos seis primeros meses de 2022, que vuelve a ser la mejor de los últimos seis años, lo que reduce nuestro apalancamiento financiero hasta 0,6 veces frente a 2,1 hace un año.

Nuestra cartera ya supera el umbral de 6.000 millones de euros, estableciendo un nuevo récord histórico, con un ritmo muy fuerte de la contratación también en este segundo trimestre, en un entorno en el que seguimos observando una fuerte demanda en nuestros principales negocios, que no está reflejando aún el empeoramiento generalizado de las perspectivas macroeconómicas de nuestros principales mercados.

La positiva evolución de nuestras operaciones durante la primera mitad del año nos permite aumentar nuestros objetivos de ingresos, EBIT y FCF para el ejercicio 2022, a pesar del empeoramiento de las perspectivas del entorno macroeconómico internacional y sus mayores incertidumbres, que creemos que tendrán un impacto limitado en los próximos dos trimestres”.

Principales Magnitudes

Principales Magnitudes	1S22	1S21	Variación (%)	2T22	2T21	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Contratación neta	2.326	1.849	25,8 / 24,1	982	912	7,6 / 5,3
Ingresos	1.805	1.618	11,6 / 9,8	953	866	10,0 / 7,7
Cartera de pedidos	6.044	5.366	12,6 / 11,2	57	44	28,6 / (36,7)
EBITDA	174	146	19,5 / 17,9	87	82	6,3 / 4,1
Margen EBITDA %	9,6%	9,0%	0,6 pp	9,2%	9,5%	(0,3) pp
Margen Operativo	149	125	19,5	77	73	6,0
Margen Operativo %	8,3%	7,7%	0,6 pp	8,1%	8,4%	(0,3) pp
EBIT	123	100	22,5 / 20,6	63	61	2,7 / 0,3
Margen EBIT %	6,8%	6,2%	0,6 pp	6,6%	7,1%	(0,5) pp
Resultado Neto	66	55	19,9	27	33	(18,2)
Deuda neta	210	546	(61,6)	210	546	(61,6)
Flujo de Caja Libre	24	(50)	NA	11	(33)	NA
BPA básico (€)	0,376	0,314	22,6	NA	NA	NA

Transporte y Defensa (T&D)	1S22	1S21	Variación (%)	2T22	2T21	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Ingresos	593	584	1,6 / 0,8	314	321	(2,1) / (3,0)
EBITDA	80	63	26,4 / 25,8	41	35	18,9 / 18,1
Margen EBITDA %	13,4%	10,8%	2,6 pp	13,1%	10,8%	2,3 pp
Margen Operativo	65	56	16,3	35	32	9,8
Margen Operativo %	11,0%	9,6%	1,4 pp	11,3%	10,0%	1,3 pp
EBIT	61	47	29,3 / 28,8	33	28	18,7 / 17,9
Margen EBIT %	10,2%	8,0%	2,2 pp	10,6%	8,7%	1,9 pp

Minsait (TI)	1S22	1S21	Variación (%)	2T22	2T21	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Ingresos	1.212	1.034	17,2 / 14,9	639	545	17,2 / 13,9
EBITDA	94	83	14,2 / 11,8	46	47	(3,0) / (6,2)
Margen EBITDA %	7,8%	8,0%	(0,2) pp	7,2%	8,7%	(1,5) pp
Margen Operativo	84	69	22,1	42	41	2,9
Margen Operativo %	6,9%	6,7%	0,2 pp	6,6%	7,5%	(0,9) pp
EBIT	62	54	16,4 / 13,5	30	33	(10,8) / (14,4)
Margen EBIT %	5,1%	5,2%	(0,1) pp	4,7%	6,1%	(1,4) pp

Indra adquirió a lo largo del ejercicio 2021 seis compañías del negocio TI (Flat 101, Managed Security Services, Consultoría Organizacional, Net Studio, The Overview Effect, Credimatic), cuya contribución en las ventas fue de 18 M€ en el 1S22. Estas adquisiciones apenas tuvieron contribución en las ventas del 1S21.

Principales aspectos destacados

La cartera de nuevo se sitúa en su nivel histórico más alto y alcanza los 6.044 M€ en el 1S22, mostrando un crecimiento del +13% en términos reportados vs 1S21. La cartera de la división de Transporte & Defensa ascendió a 4.067 M€ y aumentó un +13% en el 1S22 vs 1S21, destacando Defensa & Seguridad con 2.667 M€. Por su parte, la cartera de Minsait ascendió a 1.977 M€ y se incrementó un +11% en el 1S22 vs 1S21. La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 1,69x tanto en el 1S22 como en el 1S21.

La contratación neta en el 1S22 creció un +24% en moneda local (+26% reportado):

- La contratación de Transporte & Defensa en el 1S22 creció un +31% en moneda local, impulsada por Defensa & Seguridad (+64% en moneda local), destacando principalmente la contratación de los radares MK1 del proyecto Eurofighter para Alemania y España, así como el contrato para la modernización de los helicópteros Tigre MKIII en España.

Comunicado de prensa

- **La contratación de Minsait en el 1S22** aumentó un +21% en moneda local, con crecimiento sólido en todos los verticales, entre los que destacó Administraciones Públicas & Sanidad (+51% en moneda local), principalmente por el proyecto de Elecciones en Angola.

Los ingresos en el 1S22 crecieron un +10% en moneda local (+12% en reportado) vs 1S21:

- **Los ingresos de la división de Transporte & Defensa en el 1S22** aumentaron ligeramente un +1% en moneda local (+2% en reportado), gracias al crecimiento de Transporte & Tráfico del +3% en moneda local (cuyos segmentos, Tráfico Aéreo y Transportes, crecieron también un +3% cada uno), por la mayor actividad registrada en España con Enaire, T-Mobilitat y en varios proyectos ferroviarios. Por su parte, las ventas de Defensa & Seguridad descendieron ligeramente, un -1% en moneda local, como consecuencia de la menor actividad del proyecto Eurofighter, así como por la falta de contribución del proyecto FCAS. **Los ingresos de la división en el 2T22** descendieron un -3%, con caídas tanto en Transporte & Tráfico (-4% en moneda local, con descensos del -5% en Tráfico Aéreo y del -4% en Transportes, por la menor actividad de ambos segmentos en proyectos internacionales en AMEA), como en Defensa & Seguridad (-2% en moneda local, por la menor contribución del proyecto Eurofighter).
- **Los ingresos de la división de Minsait en el 1S22** aumentaron un +15% en moneda local (+17% en reportado), con todos los verticales presentando fuerte crecimiento, entre los que destacó Administraciones Públicas & Sanidad (+31% en moneda local, por la mayor contribución del negocio de Elecciones) y Energía & Industria (+12% en moneda local). **Los ingresos en el 2T22** aumentaron un +14% en moneda local, en un entorno de mercado donde continúa la fuerte demanda por parte de los clientes y, por tanto, con sólido crecimiento en todos los verticales, entre los que de nuevo destacó Administraciones Públicas & Sanidad.

El tipo de cambio aportó 28 M€ a los ingresos en el 1S22, principalmente por la apreciación de las divisas latinoamericanas (peso colombiano y mexicano, y real brasileño). En el trimestre, el tipo de cambio aportó 21 M€.

Los ingresos orgánicos en el 1S22 (excluyendo la contribución inorgánica de las adquisiciones y el efecto del tipo de cambio) aumentaron un +9%. Por divisiones, Minsait registró un crecimiento orgánico del +13% y Transporte & Defensa del +1%. **Las ventas orgánicas en el 2T22** aumentaron un +7% vs 2T21. Por un lado, Minsait creció un +12%, mientras que Transporte & Defensa descendió un -3%.

La contribución de Digital en Minsait fue de 323 M€ (27% de las ventas de Minsait) en el 1S22, lo que supuso un crecimiento del +16% con respecto al 1S21. En el 2T22, Digital registró un crecimiento del +11% vs 2T21.

El EBITDA reportado en el 1S22 ascendió a 174 M€ vs 146 M€ en el 1S21, mostrando un crecimiento del +19% en términos reportados, y equivalente a un margen EBITDA del 9,6% en el 1S22 y del 9,0% en el 1S21. El EBITDA en el 2T22 ascendió a 87 M€ vs 82 M€ en el 2T21 (equivalente a un margen del 9,2% en el 2T22 vs 9,5% en el 2T21).

El Margen Operativo en el 1S22 mejoró hasta los 149 M€ vs 125 M€ en el 1S21 (equivalente a un margen del 8,3% en el 1S22 vs 7,7% en el 1S21), gracias al apalancamiento operativo y a la mejora de la rentabilidad en ambas divisiones. El Margen Operativo en el 2T22 se situó en 77 M€ vs 73 M€ en el 2T21 (equivalente a un margen del 8,1% en el 2T22 vs 8,4% en el 2T21):

- **El Margen Operativo de la división de Transporte & Defensa en el 1S22** alcanzó 65 M€ vs 56 M€ en el 1S21, equivalente a un margen del 11,0% en el 1S22 vs 9,6% en el 1S21.
- **El Margen Operativo de la división de Minsait en el 1S22** alcanzó 84 M€ vs 69 M€ en el 1S21, equivalente a un margen del 6,9% en el 1S22 vs 6,7% en el 1S21.

Los costes de reestructuración de la plantilla fueron de -14 M€ tanto en el 1S22 como en el 1S21. En el trimestre, fueron de -8 M€ en el 2T22 vs -7 M€ en el 2T21.

El EBIT reportado en el 1S22 alcanzó 123 M€ vs 100 M€ en el 1S21, aumentando un +22% en términos reportados, con un margen EBIT del 6,8% en el 1S22 vs 6,2% en el 1S21. Esta mejora se explica principalmente por la mayor rentabilidad de la división de Transporte & Defensa, pese al incremento de las amortizaciones de 6 M€ en el 1S22 vs 1S21. **El EBIT en el 2T22** fue de 63 M€ vs 61 M€ en el 2T21, equivalente a un margen EBIT del 6,6% en el 2T22 vs 7,1% en el 2T21:

Comunicado de prensa

- **El Margen EBIT de Transporte & Defensa en el 1S22** aumentó hasta el 10,2% vs 8,0% en el 1S21, produciéndose esta mejora por el incremento de la rentabilidad del vertical de Transporte & Tráfico (tanto en el segmento de Tráfico Aéreo como de Transportes). **El Margen EBIT en el 2T22** fue del 10,6% vs 8,7% en el 2T21.
- **El Margen EBIT de Minsait en el 1S22** fue del 5,1%, nivel ligeramente inferior al 5,2% registrado en el 1S21 pese al crecimiento de las ventas, que se explica principalmente por mayores costes por indemnizaciones (+5 M€), así como por el incremento de las amortizaciones (+3 M€) en el 1S22 vs 1S21. **El Margen EBIT en el 2T22** se situó en el 4,7% vs 6,1% en el 2T21, por mayores costes por indemnizaciones (+3 M€), incremento de las amortizaciones (+2 M€), así como por la inflación salarial.

El Resultado Neto ascendió a 66 M€ vs 55 M€ en el 1S21.

El Flujo de Caja Libre en el 1S22 se situó en 24 M€ vs -50 M€ en 1S21 (-25 M€ excluyendo la salida de caja de 25 M€ por el plan de transformación de la plantilla).

La Deuda Neta disminuyó hasta los 210 M€ en junio de 2022 vs 546 M€ en junio de 2021 y vs 240 M€ en diciembre de 2021. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16, la plusvalía por la venta de las instalaciones y la provisión del plan de inmuebles) se situó en 0,6x en junio de 2022 vs 2,1x en junio de 2021 y 0,8x en diciembre de 2021.

Nuevos Objetivos 2022

La compañía actualiza al alza sus objetivos 2022:

- **Ingresos en moneda local:** mayores de 3.600 M€ (desde mayores de 3.550 M€ anterior).
- **EBIT reportado:** mayor de 280 M€ (desde mayor de 270 M€ anterior).
- **Flujo de Caja Libre reportado:** superior a 175 M€ (desde superior a 170 M€ anterior).

Recursos humanos

La plantilla final al cierre de junio de 2022 estaba formada por 54.933 empleados, lo que ha supuesto un incremento del +10% vs junio de 2021 (5.189 empleados más), concentrándose ese incremento en América (3.144 empleados más) y en España (1.880 empleados más). Respecto al cierre de marzo de 2022, en el trimestre, la plantilla final aumentó un +3,1% (1.646 empleados más), destacando asimismo este aumento en América (1.078 empleados más) y España (499 empleados más).

Por su parte, la plantilla media en el 1S22 aumentó un +8% vs 1S21.

Plantilla final	1S22	%	1S21	%	Variación (%) vs 1S21
España	29.443	54	27.563	55	6,8
América	19.911	36	16.767	34	18,8
Europa	3.560	6	3.365	7	5,8
Asia, Oriente Medio & África	2.019	4	2.049	4	(1,5)
Total	54.933	100	49.744	100	10,4

Plantilla media	1S22	%	1S21	%	Variación (%) vs 1S21
España	28.966	54	27.531	56	5,2
América	18.799	35	16.452	33	14,3
Europa	3.533	7	3.404	7	3,8
Asia, Oriente Medio & África	2.009	4	2.061	4	(2,5)
Total	53.308	100	49.447	100	7,8

Otros acontecimientos del trimestre

El 21 de abril de 2022 el Consejo de Administración de Indra, previa propuesta de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo, adoptó, con efectos de esa misma fecha, los siguientes acuerdos:

- Extinguir de común acuerdo con la consejera delegada, D^a Cristina Ruiz Ortega, el contrato de prestación de servicios ejecutivos que vinculaba a las partes y, como consecuencia de lo anterior, aceptar su dimisión como consejera.
- Nombrar por cooptación a D. Luis Abril Mazuelas consejero ejecutivo y Director General responsable del área de negocio de TI, y responsable de Indra Soluciones Tecnologías de la Información, S.L.U. (Minsait).

El 28 de abril de 2022 el Consejo de Administración de Indra, a propuesta de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo, acordó nombrar consejero independiente, por el procedimiento de cooptación, a D. Francisco Javier García Sanz para cubrir la vacante generada tras la dimisión presentada por D. Santos Martínez-Conde Gutiérrez-Barquín el pasado mes de diciembre.

El 9 de mayo de 2022 la compañía, con el objetivo de gestionar su liquidez y sus pasivos financieros de una forma eficiente, anunció la invitación a inversores para participar en la recompra parcial de los bonos Senior (con código ISIN XS1809245829 y correspondientes a la emisión por importe de 300.000.000€ con un cupón del 3,00% y vencimiento en 2024) hasta un importe inicial previsto de 100.000.000€. El 16 de mayo de 2022, la compañía anunció el resultado final de la oferta de recompra de bonos, por un importe nominal total de 150.000.000€, gracias a una demanda de inversores superior a la ofrecida inicialmente.

El 20 de mayo de 2022 se publicó la convocatoria de la Junta General Ordinaria de Accionistas 2022 y el 6 de junio de 2022 se publicó un complemento a la convocatoria de dicha Junta, mediante el que se incluyó un nuevo punto sexto bis del Orden del Día a propuesta del accionista Sapa Placencia Holding, S.L. consistente en el nombramiento de D. Jokin Aperribay Bedialauneta con la condición de consejero dominical en representación del interés accionarial de este accionista.

El 23 de junio de 2022 el Consejo de Administración, previo informe de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo, acordó nombrar a D. Borja García-Alarcón Altamirano como nuevo Director Financiero (CFO) de Indra.

El 23 de junio de 2022, se celebró en segunda convocatoria la Junta General Ordinaria de Accionistas con un quórum de asistencia del 74,56% del capital social, en la que se adoptaron por mayoría suficiente de votos a favor las propuestas de acuerdo que figuraban en el Orden del Día, con excepción de la propuesta de reelección de D^{ña}. Isabel Torremocha Ferrezuelo como consejera independiente, que no fue aprobada por no haberse alcanzado mayoría suficiente.

Adicionalmente, el accionista Amber Selective Opportunities Fund II propuso durante la referida Junta someter a votación como puntos fuera del Orden del Día las propuestas de cese de los siguientes consejeros independientes:

- D. Alberto Terol Esteban;
- D^{ña}. Carmen Aquerreta Ferraz;
- D. Enrique de Leyva Pérez; y
- D^{ña}. Ana de Pro Gonzalo.

Entre los acuerdos aprobados por la Junta General Ordinaria de Accionistas de Indra se encontraba, dentro del punto tercero del Orden del Día, el pago de un dividendo fijo con cargo a los beneficios del ejercicio 2021 de quince céntimos de euro (0,15€) brutos por acción, y se facultaba al Consejo de Administración, con expresa facultad de sustitución, la fijación de la fecha concreta de abono. El Consejo de Administración acordó, el mismo 23 de junio de 2022, fijar como fecha de pago del dividendo el 12 de julio de 2022.

El 27 de junio de 2022 la compañía comunicó que, con fecha de 25 de junio de 2022, D^{ña}. Silvia Iranzo Gutiérrez notificó por carta su decisión de dimitir irrevocablemente como consejera independiente de

Comunicado de prensa

Indra con efectos desde esa fecha por su desacuerdo con los acuerdos adoptados por la Junta General de Accionistas de cese y no reelección de cinco consejeros independientes.

El 28 de junio de 2022 la compañía comunicó que el Consejo de Administración, en su reunión celebrada el día anterior, adoptó los siguientes acuerdos:

1. Manifiestar su compromiso con el cumplimiento de las recomendaciones y principios del Código de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas y llevar a cabo, a la mayor brevedad posible, las actuaciones necesarias para restaurar la estructura de gobierno corporativo, incluyendo, entre otras, el nombramiento de un vicepresidente independiente y consejero coordinador.
2. Con el objetivo de que, a la mayor brevedad posible, el Consejo cuente con, al menos, el cincuenta por ciento de consejeros independientes, preferentemente mujeres, iniciar un proceso de selección que será liderado por los actuales consejeros independientes, con el asesoramiento de una consultora especializada.
3. Tomar razón de la renuncia del presidente del Consejo al ejercicio del voto dirimente.
4. Nombrar a los miembros de las respectivas Comisiones que, reunidas tras la sesión del Consejo, designaron a sus respectivos presidentes, así como su composición.

Asimismo, el consejero independiente D. Ignacio Martín San Vicente comunicó que consideraba necesario presentar su dimisión como consejero, que se hará efectiva tan pronto como se hayan designado, a propuesta de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo, el número de consejeros independientes necesarios para cumplir escrupulosamente con los principios y recomendaciones del Código de Buen Gobierno, y a más tardar el próximo 30 de octubre.

EL 28 de junio de 2022, la compañía publicó las cartas enviadas por cuatro exconsejeros: Sras. Aquerreta y de Pro y Sres. de Leyva y Terol, en las que explicaban su parecer sobre los motivos de su cese en la pasada Junta General Ordinaria de Accionistas.

Otros acontecimientos posteriores al cierre del trimestre

El 6 de julio de 2022 el Consejo de Indra acordó llevar el nombramiento de sus nuevos consejeros a junta extraordinaria para ratificar su compromiso con el buen Gobierno Corporativo.

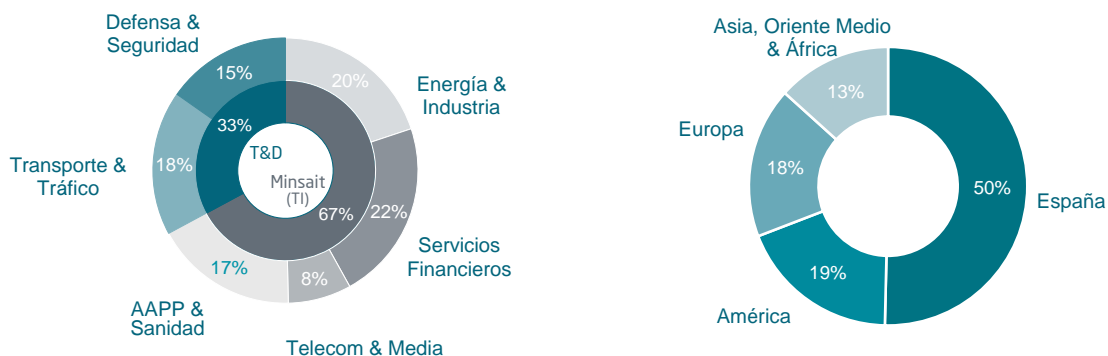
Se someterá a la Junta, además, la nueva estructura del Consejo, la fijación del número de consejeros en catorce y la supresión de la previsión sobre el voto dirimente del presidente del Consejo contenida en el artículo 24 de los Estatutos Sociales.

La nueva estructura del Consejo consolidará el cumplimiento de la recomendación 17 del Código de buen gobierno con, al menos, la mitad de independientes de un total de catorce consejeros. Se procurará en la selección de los nuevos consejeros independientes el cumplimiento de las recomendaciones de diversidad de género.

Se consolida la división entre el papel del presidente no ejecutivo y el principal ejecutivo de la compañía (CEO) y la relevancia del consejero independiente coordinador.

Korn Ferry se encargará del proceso de selección de los nuevos consejeros, bajo el liderazgo de los actuales consejeros independientes.

Ingresos por divisiones y geografías



Ventas por Geografías	1S22	1S21	Variación %		2T22	2T21	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
España	909	832	9,3	9,2	473	445	6,4	6,3
América	339	283	19,9	11,3	188	145	29,7	17,1
Europa	316	305	3,6	3,5	153	161	(5,0)	(5,0)
Asia, Oriente Medio & África	240	197	21,7	20,1	140	116	20,6	18,6
Total	1.805	1.618	11,6	9,8	953	866	10,0	7,7

Todas las geografías aumentaron sus ventas en el 1S22, destacando los crecimientos de doble dígito registrados en AMEA (+20% en moneda local; 13% de las ventas totales) y en América (+11% en moneda local; 19% de las ventas). Por su parte, España (+9%; 50% de las ventas totales) y Europa (+3% en moneda local; 18% de las ventas) también presentaron un sólido crecimiento.

Transporte & Defensa (T&D)

T&D	1S22	1S21	Variación %		2T22	2T21	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación neta	778	590	31,8	31,3	403	318	26,7	26,1
Ventas	593	584	1,6	0,8	314	321	(2,1)	(3,0)
- Defensa & Seguridad	275	279	(1,2)	(1,3)	147	150	(1,7)	(1,9)
- Transporte & Tráfico	318	305	4,1	2,8	167	171	(2,4)	(4,0)
- Transporte	178	171	4,4	2,7	91	93	(1,2)	(3,5)
- Tráfico Aéreo	139	134	3,7	2,9	76	79	(3,9)	(4,6)
Book-to-bill	1,31	1,01	29,8		1,28	0,99	29,3	
Cart./Ventas 12m	3,21	3,00	7,2					

Los ingresos de la división de Transporte & Defensa se incrementaron un +1% en moneda local en el 1S22. El vertical de Transporte & Tráfico creció un +3% en moneda local, mientras que el de Defensa & Seguridad descendió un -1% en moneda local.

La contratación en la división de Transporte & Defensa en el 1S22 creció un +31% en moneda local, impulsada por la fuerte actividad registrada en Defensa & Seguridad (+64% en moneda local).

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses alcanzó 3,21x vs 3,00x en el mismo periodo del año anterior y la ratio book-to-bill de contratación sobre ventas mejoró hasta el 1,31x vs 1,01x en el mismo periodo del año anterior.

Defensa & Seguridad

- Las ventas en el 1S22 de Defensa & Seguridad descendieron ligeramente (-1% en moneda local) como consecuencia de la menor actividad del proyecto Eurofighter, así como por la falta de contribución del proyecto FCAS. Excluyendo el proyecto Eurofighter, las ventas en Defensa & Seguridad en el 1S22 habrían presentado un crecimiento superior a dígito medio.

Comunicado de prensa

- Por áreas de negocio, las ventas crecieron en el 1S22 en el área de Plataformas (Sistemas Navales en Arabia Saudí) y de Sistemas de Seguridad (proyecto en Kuwait), mientras que descendieron en el proyecto Eurofighter y en Sistemas Integrados (proyecto relevante de Defensa Aérea en Azerbaiyán que tuvo lugar en el ejercicio anterior).
- Por geografías, las ventas en el 1S22 cayeron principalmente por los descensos de doble dígito registrados en Europa (menor contribución del proyecto Eurofighter). En sentido contrario, las ventas crecieron a tasas de doble dígito en AMEA (área de Plataformas en Arabia Saudí y Sistemas de Seguridad en Kuwait).
- Las ventas en el 2T22 de Defensa & Seguridad también descendieron ligeramente (-2% en moneda local), lastradas por el descenso registrado en Europa (proyecto Eurofighter), y pese a los crecimientos del resto de geografías.
- La actividad del vertical en el 1S22 se concentró en Europa (c. 40% de las ventas), España (c. 40% de las ventas) y AMEA (c. 20% de las ventas).
- La contratación en el 1S22 creció un +64% en moneda local, impulsada por la contratación de los radares MK1 del proyecto Eurofighter para Alemania y España, así como por el contrato para la modernización de los helicópteros Tigre MKIII en España. En el próximo trimestre se producirá la desconstrucción del proyecto de las Fragatas firmado con Lockheed Martin en 2019 (superior a 150 M€).

Transporte & Tráfico

- Las ventas en el 1S22 de Transporte & Tráfico aumentaron un +3% en moneda local, con crecimientos tanto en el segmento de Tráfico Aéreo como de Transportes.
- Las ventas en el segmento de Tráfico Aéreo aumentaron un +3% en moneda local, por el buen comportamiento registrado en España (mayor actividad con Enaire), y pese a la menor actividad en programas internacionales (principalmente en China y Bahréin).
- Las ventas en el segmento de Transportes en el 1S22 crecieron un +3% en moneda local, gracias al fuerte crecimiento que se registró en España (proyecto interurbano de T-Mobilitat y mayor actividad en proyectos ferroviarios), que compensó el difícil comparable respecto al ejercicio anterior en AMEA, en el que se produjo la finalización de la fase de implementación del proyecto del ferroviario de alta velocidad Meca-Medina en Arabia Saudí.
- Las ventas en el 2T22 de Transporte & Tráfico descendieron un -4%, con descensos tanto en el segmento de Transportes (-4% en moneda local, por el proyecto ferroviario en Arabia Saudí del ejercicio pasado) como de Tráfico Aéreo (-5% en moneda local, por menor actividad puntual en el trimestre en programas europeos e internacionales).
- Por geografías, la distribución de la actividad del vertical en el 1S22 se concentró en AMEA (c. 35% de las ventas), España (c. 30% de las ventas) y Europa (c. 20% de las ventas).
- La contratación en el 1S22 descendió un -4%, debido a los contratos relevantes del ejercicio anterior tanto en el segmento de Tráfico Aéreo (proyecto en Kuwait) como de Transportes (proyecto ferroviario en Arabia Saudí).

Comunicado de prensa

Minsait

Minsait	1S22	1S21	Variación %		2T22	2T21	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación neta	1.548	1.259	22,9	20,7	579	594	(2,5)	(5,8)
Ventas	1.212	1.034	17,2	14,9	639	545	17,2	13,9
- Energía & Industria	359	313	14,6	11,8	187	162	15,7	11,8
- Servicios Financieros	398	357	11,3	8,5	203	188	7,8	4,0
- Telecom & Media	139	124	12,0	9,5	71	64	11,9	7,9
- AA.PP. & Sanidad	316	239	32,2	31,3	178	132	35,0	33,7
Book-to-bill	1,28	1,22	4,9		0,91	1,09	(16,8)	
Cart./Ventas 12m	0,86	0,90	(4,7)					

Las ventas de la división de Minsait en el 1S22 crecieron un +15% en moneda local, con buen comportamiento en todos los verticales, entre los que destacó Administraciones Públicas & Sanidad (+31% en moneda local) y Energía & Industria (+12% en moneda local).

Los ingresos orgánicos de la división de Minsait en el 1S22 (excluyendo la contribución inorgánica de las adquisiciones y el efecto del tipo de cambio) aumentaron un +13%. Por su parte, las ventas orgánicas en el 2T22 crecieron un +12%.

La contratación de Minsait en el 1S22 aumentó un +21% en moneda local, con un sólido crecimiento en todos los verticales, entre los que asimismo destacó Administraciones Públicas & Sanidad (+51% en moneda local).

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se situó en 0,86x vs 0,90x en el mismo periodo del año anterior. La ratio book-to-bill (contratación sobre ventas) mejoró hasta el 1,28x vs 1,22x en el mismo periodo del año anterior.

La contribución de Digital en Minsait fue de 323 M€ (27% de las ventas de Minsait) en el 1S22, lo que supuso un crecimiento del +16% con respecto al 1S21.

Minsait	1S22	1S21	Variación % Reportado	2T22	2T21	Variación % Reportado
	(M€)	(M€)		(M€)	(M€)	
Digital	323	279	16,1	166	149	11,1
Soluciones Propias	105	84	24,5	49	44	9,2
Soluciones de Terceros & Otras	234	159	47,1	145	81	78,5
Outsourcing Tecnológico y de Procesos	553	516	7,2	282	273	3,3
Eliminaciones	(4)	(4)	N/A	(2)	(2)	N/A
Total	1.212	1.034	17,2	639	545	17,2

Energía & Industria

- Las ventas en el 1S22 de Energía & Industria aumentaron un +12% en moneda local, con crecimientos en ambos segmentos, aunque con un mejor comportamiento relativo de Industria, que continuó creciendo a tasas de doble dígito.
- El segmento de Energía representó aproximadamente el 60% de las ventas del vertical en el 1S22 vs 40% el segmento de Industria.
- Los ingresos en el 1S22 aumentaron en todas las geografías, destacando principalmente España (mayor actividad con la principal compañía del sector Retail), América (Brasil en el segmento de Energía y Colombia en el segmento de Industria) y Europa (mayor actividad en la filial de Italia).
- Las ventas en el 2T22 de Energía & Industria aumentaron un +12% en moneda local, con crecimientos tanto en el segmento de Energía como de Industria.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1S22 se concentró en España (c. 50% de las ventas), América (c. 25% de las ventas) y Europa (20% de las ventas).

Comunicado de prensa

- La contratación en el 1S22 creció un +12% en moneda local, impulsada principalmente por el crecimiento registrado en América (Brasil en el segmento de Energía y Colombia en el segmento de Industria).

Servicios Financieros

- Las ventas en el 1S22 de Servicios Financieros aumentaron un +9% en moneda local, con crecimientos tanto en el sector bancario como en el de seguros.
- El sector bancario (c. 85% de las ventas) concentra la mayor parte de la actividad del vertical en el 1S22 respecto al sector seguros (c. 15% de las ventas).
- Los ingresos en el 1S22 registraron crecimientos en todas las geografías, destacando los fuertes crecimientos en España (mayor actividad con grandes clientes) y América (Perú, México, Ecuador y Chile).
- Las ventas en el 2T22 de Servicios Financieros aumentaron un +4% en moneda local, impulsadas por el crecimiento registrado en América.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1S22 se concentró en España (c. 65% de las ventas) y en América (c. 30% de las ventas).
- La contratación en el 1S22 creció un +7% en moneda local, impulsada por España (firma de contratos relevantes con grandes clientes) y América (Ecuador, Chile y Perú, especialmente en el negocio de Procesadoras de Medios de Pago).

Telecom & Media

- Las ventas en el 1S22 de Telecom & Media aumentaron un +9% en moneda local, por la mayor actividad con las principales operadoras de Telecom.
- El segmento de Telecom (c. 95% de las ventas) concentra la mayor parte de la actividad del vertical en el 1S22 respecto al de Media (c. 5% de las ventas).
- Las ventas en el 1S22 se vieron apoyadas por el crecimiento de doble dígito registrado en España (principalmente mayor actividad con el principal operador) y América (con los principales operadores en Colombia, Brasil y México).
- Las ventas en el 2T22 de Telecom & Media aumentaron un +8% en moneda local, impulsadas asimismo por el crecimiento registrado en España y América.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1S22 se concentró en España (c. 50% de las ventas) y América (c. 35% de las ventas).
- La contratación en el 1S22 aumentó un +24%, impulsada por España (renovación de contratos relevantes con el principal operador) y América (contratos relevantes con los principales operadores en Colombia y Brasil).

Administraciones Públicas & Sanidad

- Las ventas en el 1S22 de Administraciones Públicas & Sanidad subieron un +31% en moneda local, siendo el vertical de la compañía que mejor comportamiento registró en el semestre. Excluyendo el negocio de Elecciones, las ventas habrían crecido un +15% en términos reportados.

Comunicado de prensa

- El segmento de Administraciones Públicas (c. 65% de las ventas) en el 1S22 concentró la mayor actividad del vertical respecto a los segmentos de Elecciones (c. 20% de las ventas) y de Sanidad (c. 15% de las ventas).
- Las ventas en el 1S22 crecieron en todas las geografías, destacando los crecimientos registrados en AMEA (proyecto de Elecciones en Angola), España (mayor actividad con la Administración Pública) y Europa (filial de Italia).
- Las ventas en el 2T22 de Administraciones Públicas & Sanidad aumentaron un +34% en moneda local, impulsadas asimismo por el crecimiento registrado en AMEA, Europa y América. Excluyendo el negocio de Elecciones, las ventas habrían crecido un +12% en el trimestre en términos reportados.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1S22 se concentró en España (c. 55% de las ventas), Europa (c. 15% de las ventas) y AMEA (c. 15% de las ventas).
- La contratación en el 1S22 creció un +51% en moneda local, principalmente impulsada por el negocio de Elecciones (proyecto en Angola). Excluyendo dicho negocio, la contratación se habría incrementado un +9%.

Anexos

Cuenta de resultados consolidada

	1S22	1S21	Variación		2T22	2T21	Variación	
	M€	M€	M€	%	M€	M€	M€	%
Ingresos ordinarios	1.804,9	1.617,7	187,2	11,6	953,5	866,4	87,1	10,0
Otros ingresos	21,7	20,4	1,3	6,5	10,9	10,5	0,4	3,9
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(568,4)	(546,3)	(22,1)	4,0	(319,6)	(300,3)	(19,3)	6,4
Gastos de personal	(1.081,9)	(945,8)	(136,1)	14,4	(555,7)	(494,0)	(61,7)	12,5
Otros resultados	(2,3)	(0,4)	(1,9)	485,0	(1,8)	(0,4)	(1,4)	337,5
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	174,0	145,6	28,4	19,5	87,3	82,2	5,1	6,2
Amortizaciones	(51,0)	(45,2)	(5,8)	12,9	(24,3)	(20,8)	(3,5)	16,9
Resultado de Explotación (EBIT)	123,0	100,4	22,6	22,5	63,0	61,4	1,6	2,7
Margen EBIT	6,8%	6,2%	0,6 pp	16,7	6,6%	7,1%	(0,5) pp	0,0
Resultado Financiero	(23,8)	(20,5)	(3,3)	16,5	(16,0)	(10,3)	(5,7)	55,7
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	1,3	0,1	1,2	740,0	0,5	(0,7)	1,2	NA
Resultado antes de impuestos	100,4	80,1	20,3	25,3	47,5	50,4	(2,9)	(5,7)
Impuesto de sociedades	(32,2)	(23,6)	(8,6)	36,3	(19,1)	(16,6)	(2,5)	15,3
Resultado del ejercicio	68,2	56,5	11,7	20,7	28,4	33,8	(5,4)	(16,0)
Resultado atribuible a socios externos	(1,9)	(1,2)	(0,7)	61,9	(1,4)	(0,8)	(0,6)	76,9
Resultado neto	66,3	55,3	11,0	19,9	27,0	33,0	(6,0)	(18,2)

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	1S22	1S21	Variación (%)
BPA básico (€)	0,376	0,314	22,6
BPA diluido (€)	0,349	0,293	20,7

	1S22	1S21
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	392.730	545.640
Total Acciones ponderadas consideradas	176.261.672	176.108.762
Total Acciones diluidas consideradas	193.070.750	193.198.105
Autocartera al cierre del periodo	259.503	549.509

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€, así como la amortización de 4,1 M€ de dicho importe el 7 de octubre de 2021 tras el ejercicio de la opción put por parte de los tenedores) 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.

Comunicado de prensa

- Los Ingresos ordinarios en términos reportados subieron un +12% en el 1S22.
- Otros Ingresos se situaron en 22 M€ en el 1S22, nivel similar al del 1S21. El trabajo para el inmovilizado, principal partida de otros ingresos, se situó en 13 M€ (misma cifra que en el 1S21).
- Aprovisionamientos y otros gastos de explotación aumentaron un +4% en el 1S22 vs 1S21, principalmente por el incremento de la subcontratación de personal y a terceros, así como por los mayores costes de explotación (arrendamientos y cánones, viajes, suministros, etc), que se vieron compensados parcialmente por una mayor variación de existencias respecto al mismo periodo del año anterior.
- Los Gastos de Personal aumentaron un +14% en el 1S22 vs 1S21, incremento que se explica por el aumento de la plantilla (ligado al incremento de la actividad en ambas divisiones y a las adquisiciones realizadas), así como por la inflación salarial. En el trimestre, los gastos de personal redujeron su crecimiento al +12%.
- El EBITDA reportado en el 1S22 se situó en 174 M€ vs 146 M€ en el 1S21, lo que supone un crecimiento del +19% en términos reportados.
- Las Amortizaciones se situaron en 51 M€ en el 1S22, nivel superior en 6 M€ respecto a la cifra del 1S21, en línea con el incremento de la inversión (CAPEX), así como por mayor amortización de los activos generados en el proceso del PPA (Purchase Price Allocation) de las adquisiciones de sociedades en el año 2021.
- El EBIT reportado se situó en 123 M€ en el 1S22 vs 100 M€, aumentando un +22% en términos reportados.
- El Resultado Financiero se situó en 24 M€ en el 1S22, un incremento de 3 M€ respecto al 1S21, que se explica principalmente por el coste de la recompra parcial de 150 M€ de los bonos Senior (cuya emisión inicial fue de 300 M€) y otros gastos financieros sin efecto en caja, que fueron parcialmente compensados por los menores costes derivados de la reducción de la financiación. El coste medio bruto de la deuda se situó en el 1,9%, tanto en el 1S22 como en el 1S21.
- El gasto por impuesto ascendió a 32 M€ en el 1S22 vs 24 M€ en el 1S21, debido principalmente al mayor beneficio antes de impuestos registrado en el periodo y al registro contable del impacto de la inspección en España (5 M€), terminada en mayo. La tasa impositiva equivalente se situó en el 32% vs 29% del 1S21. Sin el impacto del registro de la inspección, la tasa habría sido ligeramente inferior a la del 1S21.
- El Resultado Neto ascendió a 66 M€ vs 55 M€ en el 1S21.

Balance consolidado

	1S22	2021	Variación
	M€	M€	M€
Inmovilizado material	78,0	78,1	(0,1)
Inversiones inmobiliarias	1,1	1,1	0,0
Activos por derechos de uso	87,0	98,8	(11,8)
Fondo de Comercio	931,5	921,4	10,1
Otros activos intangibles	261,2	274,0	(12,8)
Participadas y otros inmovilizados financieros	244,8	222,8	22,0
Activos por impuestos diferidos	171,2	182,5	(11,3)
Activos no corrientes	1.774,9	1.778,6	(3,7)
Activos mantenidos para la venta	11,4	9,8	1,6
Activo circulante operativo	1.452,8	1.367,2	85,6
Otros activos corrientes	173,0	144,6	28,4
Efectivo y equivalentes	761,9	1.235,0	(473,1)
Activos corrientes	2.399,1	2.756,5	(357,4)
TOTAL ACTIVO	4.173,9	4.535,1	(361,2)
Capital y Reservas	898,3	825,0	73,3
Acciones propias	(2,4)	(4,9)	2,5
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	895,9	820,2	75,7
Socios externos	16,3	21,0	(4,7)
PATRIMONIO NETO	912,2	841,1	71,1
Provisiones para riesgos y gastos	70,9	67,9	3,0
Deuda financiera a largo plazo	948,0	1.436,0	(488,0)
Otros pasivos financieros no corrientes	333,9	386,4	(52,5)
Subvenciones	25,2	27,4	(2,2)
Otros pasivos no corrientes	0,5	0,4	0,1
Pasivos por impuestos diferidos	3,0	2,2	0,8
Pasivos no corrientes	1.381,4	1.920,4	(539,0)
Pasivos mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	23,7	39,4	(15,7)
Otros pasivos financieros corrientes	87,5	54,6	32,9
Pasivo Circulante Operativo	1.403,9	1.329,1	74,8
Otros pasivos corrientes	365,3	350,5	14,8
Pasivos corrientes	1.880,3	1.773,6	106,7
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	4.173,9	4.535,1	(361,2)
Deuda financiera a corto plazo	(23,7)	(39,4)	15,7
Deuda financiera a largo plazo	(948,0)	(1.436,0)	488,0
Deuda financiera bruta	(971,7)	(1.475,5)	503,8
Efectivo y equivalentes	761,9	1.235,0	(473,1)
Deuda neta	(209,8)	(240,4)	30,6

Cifras no auditadas

Flujos de tesorería consolidado

	1S22	1S21	Variación	2T22	2T21	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	100,4	80,1	20,3	47,5	50,4	(2,9)
Ajustes:						
- Amortizaciones	51,0	45,2	5,8	24,3	20,8	3,5
- Subvenciones, provisiones y otros	(10,9)	(1,1)	(9,8)	(3,6)	4,6	(8,2)
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	(1,3)	(0,1)	(1,2)	(0,5)	0,7	(1,2)
- Resultados financieros	23,8	20,5	3,3	16,0	10,3	5,7
Dividendos cobrados	0,0	0,5	(0,5)	0,0	0,0	0,0
Flujo de caja operativo antes de variación de capital circulante	163,0	145,0	18,0	83,7	86,8	(3,1)
Variación en deudores comerciales y otros	(1,4)	(159,6)	158,2	47,6	(115,4)	163,0
Variación en existencias	(90,5)	(6,6)	(83,9)	(39,9)	13,3	(53,2)
Variación en acreedores comerciales y otros	39,9	38,6	1,3	(20,5)	28,5	(49,0)
Variación de Capital Circulante	(52,0)	(127,6)	75,6	(12,8)	(73,6)	60,8
Inversión Material, neto	(10,1)	(6,3)	(3,8)	(6,3)	(2,1)	(4,2)
Inversión Inmaterial, neto	(8,4)	(4,6)	(3,8)	(5,3)	(5,0)	(0,3)
Capex	(18,5)	(10,8)	(7,7)	(11,5)	(7,1)	(4,4)
Resultados financieros pagados	(22,1)	(25,1)	3,0	(18,3)	(17,4)	(0,9)
Variación de otros pasivos financieros ⁽¹⁾	(16,6)	(16,6)	0,0	(8,2)	(8,3)	0,1
Impuestos sobre sociedades pagados	(29,9)	(14,7)	(15,2)	(22,1)	(13,2)	(8,9)
Flujo de caja libre	24,0	(49,8)	73,8	10,7	(32,8)	43,5
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Inversiones/Desinversiones Financieras	(9,5)	(15,6)	6,1	(8,4)	(16,8)	8,4
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	(4,4)	(1,1)	(3,3)	(4,4)	(1,1)	(3,3)
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	0,2	(5,0)	5,2	0,1	(0,0)	0,1
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	10,4	(71,5)	81,9	(2,0)	(50,7)	48,7
Deuda neta inicial						
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	10,4					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	20,3					
Deuda neta final						
Saldo inicial de efectivo y equivalentes	1.235,0	1.184,9	50,1			
Variación de la tasa de cambio	15,1	3,9	11,2			
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	(498,5)	(184,2)	(314,3)			
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	10,4	(71,5)	81,9			
Saldo final de efectivo y equivalentes	761,9	933,0	(171,1)			
Endeudamiento financiero c/p y l/p	(971,7)	(1.479,1)	507,4			
Deuda neta final	(209,8)	(546,1)	336,3			

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

Cifras no auditadas

Comunicado de prensa

- El Flujo de Caja Operativo antes de la variación de capital circulante fue de 163 M€ vs 145 M€ en el 1S21, mejora derivada de la mayor rentabilidad operativa.
- La variación de capital circulante fue negativa por la propia estacionalidad del primer semestre, así como por el fuerte crecimiento de las ventas registrado en el periodo, situándose en -52 M€ en el 1S22 vs -128 M€ en el 1S21. Esta mejora respecto al mismo periodo del año anterior se explica principalmente por la mejora de la partida de Clientes (158 M€ en el 1S22 vs 1S21), gracias al mejor comportamiento relativo de los cobros y anticipos recibidos respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. Esta mejora de la partida de Clientes compensó el peor comportamiento de la partida de Existencias (-84 M€ en el 1S22 vs 1S21).

El Capital Circulante de C/P y L/P fue de 0 M€ en junio de 2022, equivalente a 0 días de ventas (DoS) vs 19 DoS en junio de 2021. Esta mejora de 19 DoS se explica principalmente por la reducción de la partida de Clientes (mejora de 21 DoS).

Capital Circulante C/P y L/P (M€)	1S22	1S21	Variación
Existencias	458	440	18
Clientes	995	1.019	(24)
Activo Circulante operativo	1.453	1.460	(7)
Existencias L/P	53	59	(6)
Clientes L/P	13	3	10
Total Activo operativo	1.519	1.521	(3)
Anticipos de Clientes	824	781	43
Acreedores	580	576	4
Pasivo Circulante operativo	1.404	1.357	47
Anticipos de Clientes L/P	114	0	114
Total Pasivo operativo	1.518	1.357	162
Total Capital Circulante C/P y L/P	0	164	(164)

Capital Circulante C/P y L/P (DoS)	1S22	1S21	Variación
Existencias	52	57	(5)
Clientes	7	28	(21)
Acreedores	(59)	(66)	7
Total	0	19	(19)

- El Factoring sin recurso de facturas de clientes se mantuvo estable en 187 M€.
- El Capex (neto de los cobros por subvenciones) supuso una salida de caja de 18 M€ en el 1S22 vs 11 M€ en el 1S21. Esta variación de 8 M€ se explica por la mayor inversión material (4 M€), así como por el menor cobro de subvenciones (4 M€) en el 1S22 vs 1S21.
- El pago por Resultado Financiero fue de 22 M€ en el 1S22 vs 25 M€ en el 1S21, debido principalmente a menores pagos por la financiación por el menor volumen de endeudamiento bruto en el 1S22 vs 1S21 y a otros ingresos financieros, que compensaron los pagos derivados de la recompra parcial de bonos de vencimiento 2024.
- El pago por Impuesto de Sociedades fue de 30 M€ en el 1S22 vs 15 M€ en el 1S21, derivado de los mayores resultados de la compañía y de un pago adicional en España de 3 M€, por la inspección fiscal terminada en mayo.
- El Flujo de Caja Libre en el 1S22 se situó en 24 M€ vs -50 M€ en 1S21 (-25 M€ excluyendo la salida de caja de 25 M€ por el plan de transformación de la plantilla).
- La Deuda Neta disminuyó hasta los 210 M€ en junio de 2022 vs 546 M€ en junio de 2021 y vs 240 M€ en diciembre de 2021. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16, la plusvalía por la venta de las instalaciones y la provisión del plan de inmuebles) se situó en 0,6x en junio de 2022 vs 2,1x en junio de 2021 y 0,8x en diciembre de 2021.

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.

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 excluyendo la contribución de las adquisiciones en ambos periodos.

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

Coherencia del criterio empleado: hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior, en el cual el cálculo se ajustaba considerando las adquisiciones como si hubieran estado consolidadas en el período anterior. Para una mejor trazabilidad y sencillez en su cálculo, este se ajusta excluyendo la contribución de las adquisiciones en ambos periodos, mostrando de esta forma la evolución subyacente de los ingresos de la compañía sin la contribución de las adquisiciones.

Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)

Definición/Conciliación: es el “Resultado de Explotación (EBIT)” más las amortizaciones 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 por cada euro de ventas.

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.

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”, menos 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 del ratio.

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

Flujo de Caja Libre (Free Cash Flow)

Definición/Conciliación: Son los fondos generados por el Grupo 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 deducen las subvenciones, provisiones y resultados procedentes del inmovilizado y otros, se añaden las amortizaciones, se añaden los resultados de empresas asociadas y otras participadas, se añaden los resultados financieros, se añaden los dividendos cobrados, se añade la variación en el capital circulante, se deduce los pagos por adquisición de inmovilizado material e intangible, se deduce el resultado financiero y el impuesto de sociedades pagado y se añade o deduce otros flujos de actividades de financiación y se añaden los cobros por subvenciones.

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 dominante. 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.

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.

Ratio “Book to bill”

Definición: es el importe de los contratos ganados a lo largo de un período, dividido entre las ventas de la compañía en los últimos doce meses.

Explicación de uso: es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para medir el importe de los contratos ganados en relación a las ventas de la compañía en los últimos doce meses.

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.

Ratio Cartera de pedidos / Ventas últimos doce meses

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, y que representa el importe de la venta pendiente hasta la finalización del proyecto para completar la cifra de la contratación, dividido entre las ventas de la compañía en los últimos doce meses.

Explicación de uso: es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para medir el importe de los contratos ganados pendientes de ejecutarse en relación a las ventas de la compañía en los últimos doce meses.

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

Capital Circulante (NWC)

Definición: es el importe resultante de la resta entre el Activo circulante operativo menos el Pasivo circulante operativo. También se puede calcular como la suma de las cuentas de cobros más existencias menos clientes.

Explicación de uso: es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para medir los recursos de los que dispone para hacer frente a su pasivo corriente. Por lo tanto, mide el riesgo de insolvencia de una compañía.

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.

CAPEX: Capital Expenditure (Gasto de Capital).

CP: Corto Plazo

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).

LP: Largo Plazo

Minsait: División de Tecnologías de la Información.

T&D: Transporte y Defensa.

Contactos

Ezequiel Nieto
Tfno: +34.91.480.98.04
enietob@indra.es

Rubén Gómez
Tfno: +34.91.480.57.66
rgomezm@indra.es

Fernando Ortega
Tfno: +34.91.480.98.00
fortegag@indra.es

Disclaimer

El presente informe puede contener manifestaciones de futuro, expectativas, estimaciones o previsiones sobre la Compañía a la fecha de realización del mismo. Estas estimaciones o previsiones no constituyen, por su propia naturaleza, garantías de un futuro cumplimiento, encontrándose condicionadas por riesgos, incertidumbres y otros factores que podrían determinar que los resultados finales difieran de los contenidos en las referidas manifestaciones.

Lo anterior deberá tenerse en cuenta por todas aquellas personas o entidades a las que el presente informe se dirige y que puedan tener que adoptar decisiones o elaborar o difundir opiniones relativas a los valores emitidos por la Sociedad, en particular, por los analistas e inversores que lo consulten.