

Resultados 1S21

Los ingresos y la rentabilidad del 1S21 superan los volúmenes pre crisis del 1S19.

Indra aumenta sus objetivos de EBIT y FCF en el entorno del 10% para el ejercicio 2021

- El beneficio neto alcanza los 55 M€ en el 1S21 vs -75 M€ en el 1S20 y 34 M€ en el 1S19 (+63%).
- Los ingresos en el 1S21 crecen un +11,6% en moneda local vs 1S20 (+9% en reportado) y un +10% en moneda local vs 1S19 (+5% en reportado), acelerando su crecimiento hasta el +18% en moneda local en el 2T21 vs 2T20.
- El EBIT se situó en 100 M€ en el 1S21 vs -78 M€ en el 1S20 y 79 M€ en el 1S19 (+27%).
- Minsait aumentó sus ventas en el 1S21 un +9% en moneda local vs 1S20 y un +11% vs 1S19, situando su margen EBIT por encima del 5% en el período (vs -6,2% en el 1S20 y 2,8% en el 1S19).
- Los ingresos de T&D en el 1S21 crecieron un +16% en moneda local vs 1S20 y un +8% vs 1S19, destacando el vertical de Defensa que aumentó sus ingresos un +22% en moneda local. El margen EBIT de Transporte & Defensa del 2T21 mejora vs 2T20 y 2T19.
- La caja generada en el 1S21 ha sido de -25 M€ (excluyendo el pago de 25 M€ del plan de transformación de plantilla) frente a -88 M€ en el 1S20.
- La Deuda Neta se sitúa en 546 M€ vs 670 M€ en junio de 2020. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM se sitúa en 2,1x en junio de 2021 vs 2,7x en junio de 2020.
- La cartera alcanza de nuevo un récord histórico absoluto (5.366 M€), con una ratio de cartera sobre ventas LTM de 1,7x.

Madrid, 27 de julio de 2021 – Cristina Ruiz e Ignacio Mataix, Consejeros Delegados de Indra:

“Los resultados del primer semestre de 2021 confirman ya claramente la superación de los niveles de ingresos y margen directo de 2019 previos a la pandemia, tanto en Minsait como en T&D, y todo ello a pesar de que aún permanecen vigentes ciertas incertidumbres relativas a la evolución macroeconómica por el Covid, con la recuperación económica en los principales países donde operamos aún en su fase inicial.

Además, el segundo trimestre de 2021 muestra una evidente aceleración en el crecimiento de los ingresos con respecto al primer trimestre del ejercicio, que ya alcanza los dos dígitos en el 2T21 estanco, resultado de la aceleración de la conversión de la cartera en ingresos. También es destacable la mejora en los márgenes del trimestre, consecuencia del plan de contención de costes puesto en marcha el ejercicio pasado, destacando especialmente el margen EBIT de Minsait, que alcanza el 6,1% en el 2T21.

Con todo ello, el beneficio neto del primer semestre de 2021 ya es un 63% superior al del 2019, antes de la crisis. La generación de caja, excluyendo la salida del plan de transformación de la plantilla es de -25 millones de Euros en el semestre frente a -88 en el 1S20, lo que permite seguir reduciendo el apalancamiento a muy buen ritmo.

Por último, la actividad comercial sigue evolucionando de forma positiva, alcanzando la cartera un nuevo máximo en la historia de Indra.

Con todo ello, y aunque aún persisten incertidumbres en torno a la contención de la pandemia, la buena evolución del primer semestre del año nos permite aumentar nuestros objetivos anuales para 2021 en EBIT y generación de caja.”

Principales Magnitudes	1S21	1S20	Variación (%)	2T21	2T20	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Contratación neta	1.849	2.087	(11,4) / (9,0)	912	1.067	(14,5) / (12,6)
Ingresos	1.618	1.484	9,0 / 11,6	866	749	15,6 / 17,6
Cartera de pedidos	5.366	5.094	5,3 / 7,4	5.366	5.094	5,3 / 7,4
EBITDA	146	(18)	(913,9) / (934,4)	82	(69)	(219,7) / (221,7)
Margen EBITDA %	9,0%	(1,2%)	10,2 pp	9,5%	(9,2%)	18,7 pp
Margen Operativo	125	43	190,1	73	12	507,3
Margen Operativo %	7,7%	2,9%	4,8 pp	8,4%	1,6%	6,8 pp
EBIT	100	(78)	(228,4) / (232,2)	61	(97)	(163,0) / (164,2)
Margen EBIT %	6,2%	(5,3%)	11,5 pp	7,1%	(13,0%)	20,1 pp
Resultado Neto	55	(75)	(174,2)	33	(81)	(140,8)
Deuda neta	546	670	(18,5)	546	670	(18,5)
Flujo de Caja Libre	(50)	(88)	NA	(33)	(29)	NA
BPA básico (€)	0,314	(0,423)	(174,2)	NA	NA	NA

Transporte y Defensa (T&D)	1S21	1S20	Variación (%)	2T21	2T20	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Ingresos	584	505	15,5 / 16,2	321	260	23,3 / 23,7
EBITDA	63	4	1443,2 / 1451,6	35	(20)	(274,8) / (275,1)
Margen EBITDA %	10,8%	0,8%	10,0 pp	10,8%	(7,6%)	18,4 pp
Margen Operativo	56	30	89,0	32	14	122,8
Margen Operativo %	9,6%	5,9%	3,7 pp	10,0%	5,6%	4,4 pp
EBIT	47	(18)	(368,1) / (370,0)	28	(29)	(195,1) / (195,3)
Margen EBIT %	8,0%	(3,5%)	11,5 pp	8,7%	(11,3%)	20,0 pp

Minsait (TI)	1S21	1S20	Variación (%)	2T21	2T20	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Ingresos	1.034	979	5,6 / 9,3	545	489	11,6 / 14,4
EBITDA	83	(22)	(476,2) / (491,4)	47	(49)	(197,3) / (199,9)
Margen EBITDA %	8,0%	(2,2%)	10,2 pp	8,7%	(10,0%)	18,7 pp
Margen Operativo	69	13	414,3	41	(2)	(1.750,4)
Margen Operativo %	6,7%	1,4%	5,3 pp	7,5%	(0,5%)	8,0 pp
EBIT	54	(61)	(188,1) / (192,5)	33	(68)	(149,1) / (150,7)
Margen EBIT %	5,2%	(6,2%)	11,4 pp	6,1%	(13,9%)	20,0 pp

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 18 M€ en el 1S21 y de 17 M€ en el 1S20.

Principales aspectos destacados

La cartera vuelve a situarse en su nivel histórico más alto y alcanza los 5.366 M€ en el 1S21, mostrando un crecimiento del +5% en términos reportados (+7% en moneda local) vs 1S20. La cartera de la división de Transporte & Defensa asciende a 3,6 bn€ y aumentó un +7% en términos reportados (+7% en moneda local) en el 1S21 vs 1S20, destacando la cartera acumulada de Defensa & Seguridad con 2,2 bn€. Por su parte, la cartera de Minsait creció un +3% en términos reportados (+8% en moneda local) y se sitúa en 1,8 bn€. La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se sitúa en 1,69x vs 1,62x en el 1S20.

La contratación neta en el 1S21 presentó un descenso del -9% en moneda local:

- **La contratación en la división de Transporte & Defensa en el 1S21** descendió un -29% en moneda local, por la fuerte contratación registrada en el 1S20 tanto en Defensa & Seguridad (-

34% en moneda local en el 1S21 vs 1S20, por los proyectos de Fragatas F110, Radares en UK y Corea del Sur contratados en el ejercicio anterior, y pese a la fuerte contratación registrada en el proyecto Eurofighter en el periodo actual) como en Transporte & Tráfico (-23% en moneda local en el 1S21 vs 1S20, por los proyectos de Centros de Control para transporte ferroviario en Irlanda, sistemas de gestión de túneles en Colombia y sistemas de Tráfico Aéreo en programas europeos y Centroamérica).

No obstante, se espera que la contratación se acelere en la división de Transporte & Defensa en los próximos trimestres, principalmente por la materialización de contratos relevantes en el ámbito de Defensa & Seguridad.

- **La contratación en la división de Minsait en el 1S21** subió un +4% en moneda local, impulsada principalmente por Energía & Industria (+16% en moneda local, por la contribución inorgánica de Smartpaper, los nuevos contratos con Enel y el buen comportamiento del segmento de Industria en España) y Administraciones Públicas y Sanidad (+8% en moneda local, por contratos con la Administración central y regional, así como por el negocio de Elecciones).

Los ingresos en el 1S21 han crecido un +12% en moneda local (+9% en reportado) vs 1S20 y un +18% en moneda local en el 2T21 vs 2T20:

- **Los ingresos de la división de Transporte & Defensa en el 1S21** han crecido un +16% en moneda local (+16% en reportado), impulsados por el crecimiento registrado en Defensa & Seguridad (+22% en moneda local), derivado de la mayor actividad en AMEA (Azerbaiyán y Vietnam), Europa (Eurofighter) y España (Fragatas F110, Simuladores NH90 y Chinook). Asimismo, destaca el crecimiento registrado en el vertical de Transporte & Tráfico (+11% en moneda local), principalmente impulsado por el proyecto ferroviario en Arabia Saudí, que ya pasa a su fase de mantenimiento. **Los ingresos en el 2T21** han aumentado un +24% vs 2T20, impulsados tanto por Defensa & Seguridad (+23% en moneda local) como por Transporte & Tráfico (+25% en moneda local), destacando la recuperación del segmento de Tráfico Aéreo en el trimestre (+14% en moneda local en el 2T21 vs 2T20 y -13% en el 1T21 vs 1T20).
- **Los ingresos de la división de Minsait en el 1S21** han aumentado un +9% en moneda local (+6% en reportado), destacando Administraciones Públicas & Sanidad (+30% en moneda local, por la mayor actividad en España con las distintas Administraciones, la filial de Italia y el negocio de Elecciones) y mostrando crecimiento todos los verticales: Servicios Financieros (+5% en moneda local) por la mayor actividad en España (derivada del proceso de consolidación en el sector), México y Perú; Energía & Industria (+5% en moneda local), por la contribución inorgánica de SmartPaper y la positiva actividad en la filial de Italia y en el sector de Utilities en Brasil; y Telecom & Media (+1% en moneda local). **Los ingresos en el 2T21** suben un +14% vs 2T20 con un sólido crecimiento en todos los verticales: Administraciones Públicas y Sanidad (+39% en moneda local); Energía & Industria (+10% en moneda local); Servicios Financieros (+9% en moneda local); y Telecom & Media (+4% en moneda local).

El tipo de cambio resta -39 M€ a los ingresos en el 1S21, principalmente por la depreciación de las divisas latinoamericanas (real brasileño, peso argentino y soles peruanos).

Los ingresos orgánicos en el 1S21 (excluyendo la contribución inorgánica de SmartPaper y el efecto del tipo de cambio) han aumentado un +10%. Por divisiones, Minsait ha registrado un crecimiento orgánico del +7% y Transporte & Defensa del +16%. **Las ventas orgánicas en el 2T21** han aumentado un +16% vs 2T20, creciendo Minsait un +12% y Transporte & Defensa un +14%.

La contribución de Digital ha sido de 279 M€ (27% de las ventas de Minsait) en el 1S21, lo que supone un crecimiento del +12% con respecto al 1S20. En el 2T21, el área de Digital registra un crecimiento del +21% vs 2T20.

El EBITDA reportado en el 1S21 se sitúa en 146 M€ vs -18 M€ en el 1S20 (afectado por el impacto del Covid y el plan de eficiencia asociado) y vs 142 M€ en el 1S19. El EBITDA en el 2T21 ascendió a 82 M€ vs -69 M€ en el 2T20 y 72 M€ en el 2T19.

El Margen Operativo alcanza los 125 M€ en el 1S21 vs 43 M€ en el 1S20 (equivalente a un margen del 7,7% en el 1S21 vs 2,9% en el 1S20), por la mejora de la rentabilidad en ambas divisiones, así como por la menor amortización respecto al mismo periodo del año anterior. El Margen Operativo en el 2T21 asciende a 73 M€ vs 12 M€ en el 2T20 (equivalente a un margen del 8,4% en el 2T21 vs 1,6% en el 2T20):

- **El Margen Operativo de la división de Transporte & Defensa en el 1S21** alcanza 56 M€ vs 30 M€ en el 1S20, equivalente a un margen del 9,6% en el 1S21 vs 5,9% en el 1S20. 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. Esta mejora se produce a pesar de las ventas sin margen bruto del proyecto ferroviario de Arabia Saudí, que ya finaliza la etapa de inversión y pasa a la de mantenimiento. El Margen Operativo en el 2T21 asciende a 32 M€ vs 14 M€ en el 2T20 (equivalente a un margen del 10,0% en el 2T21 vs 5,6% en el 2T20).
- **El Margen Operativo de la división de Minsait en el 1S21** alcanza 69 M€ vs 13 M€ en el 1S20, equivalente a un margen del 6,7% en el 1S21 vs 1,4% en el 1S20, por el crecimiento de los ingresos, las medidas de eficiencia y ahorros del plan de acción, así como por la mejora de márgenes en todos los verticales. El Margen Operativo en el 2T21 asciende a 41 M€ vs -2 M€ en el 2T20 (equivalente a un margen del 7,5% en el 2T21 vs -0,5% en el 2T20).

Los costes de reestructuración de la plantilla que no forman parte del plan de acción han sido de -14 M€ en el 1S21 vs -19 M€ en el 1S20.

El impacto del **tipo de cambio en el EBIT** ha sido de -3 M€ en el 1S21.

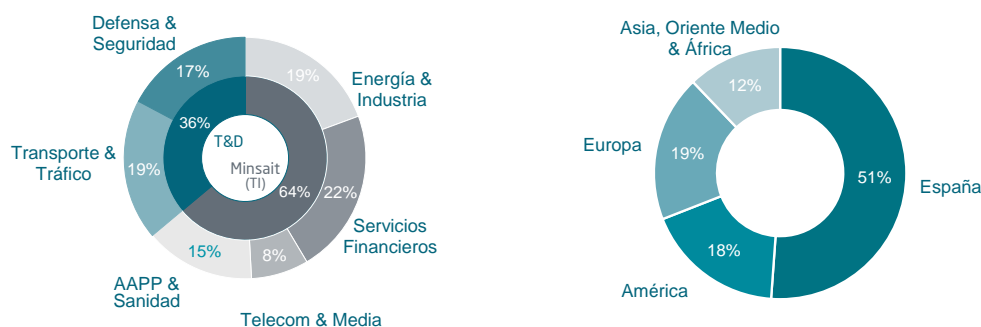
El EBIT reportado en el 1S21 se sitúa en 100 M€ vs -78 M€ en el 1S20 y vs 79 M€ en el 1S19, equivalente a un margen EBIT del 6,2% en el 1S21 vs -5,3% en el 1S20 y vs 5,1% en el 1S19. El EBIT en el 2T21 alcanza 61 M€ vs -97 M€ en el 2T20 y vs 40 M€ en el 2T19 (equivalente a un margen del 7,1% en el 2T21 vs -13,0% en el 2T20 y vs 5,0% en el 2T19).

El Resultado Neto en el 1S21 se sitúa en 55 M€ vs -75 M€ en el 1S20 y vs 34 M€ en el 1S19.

El Flujo de Caja Libre en el 1S21 se ha situado en -50 M€ (-25 M€ excluyendo la salida de caja del plan de transformación de la plantilla) vs -88 M€ en el 1S20, por la mejora de la rentabilidad de las operaciones y el menor nivel de Capex, y pese a un mayor consumo de capital circulante derivado del incremento de las ventas respecto al mismo periodo del año anterior.

La Deuda neta alcanza los 546 M€ en junio de 2021 vs 670 M€ en junio de 2020 y vs 481 M€ en diciembre de 2020. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (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 sitúa en 2,1x en junio de 2021 vs 2,7x en junio de 2020 y 2,5x en diciembre de 2020.

Ingresos por negocios y regiones:



Nuevos Objetivos 2021

Ingresos 2021: mayores de 3.200 M€ en moneda constante.

EBIT reportado 2021: mayor de 220 M€ (desde >200 M€ anterior).

FCF 2021: superior a 130 M€ (desde >120 M€ anterior), excluyendo las salidas de caja correspondientes a los planes de transformación de plantilla.

Recursos humanos

La plantilla final al cierre de junio de 2021 estaba formada por 49.744 empleados, lo que supone un incremento del +3,1% vs junio de 2020 (1.516 empleados más, incluyendo la plantilla asociada a la adquisición de SmartPaper, inicialmente con 1.047 empleados). En el trimestre, la plantilla final al cierre de junio de 2021 ha aumentado un +1,6% respecto a marzo de 2021 (765 empleados más), concentrándose el incremento en América (506 empleados más) y en España (283 empleados más).

Por su parte, la plantilla media en el 1S21 vs 1S20 se ha mantenido estable (pese a la contribución de SmartPaper en el ejercicio actual).

Plantilla final	1S21	%	1S20	%	Variación (%) vs 1S20
España	27.563	55	28.142	58	(2,1)
América	16.767	34	15.638	32	7,2
Europa	3.365	7	2.332	5	44,3
Asia, Oriente Medio & África	2.049	4	2.116	4	(3,2)
Total	49.744	100	48.228	100	3,1

Plantilla media	1S21	%	1S20	%	Variación (%) vs 1S20
España	27.531	56	28.616	58	(3,8)
América	16.452	33	16.507	33	(0,3)
Europa	3.404	7	2.322	5	46,6
Asia, Oriente Medio & África	2.061	4	2.137	4	(3,5)
Total	49.447	100	49.582	100	(0,3)

Otros acontecimientos del trimestre

El 27 de mayo el Consejo de Administración de Indra adoptó, en el mejor interés de la Sociedad, los siguientes acuerdos relacionados con el cambio de estructura de gobierno de la Sociedad, teniendo en cuenta que el adecuado desempeño de sus cometidos por el primer ejecutivo requiere que en todo momento cuente con la plena confianza de su principal accionista, dada su condición, además, de representante del sector público estatal, principal cliente de la Sociedad y cuyas decisiones tienen un impacto relevante en su negocio.

- Revocar las facultades delegadas como presidente ejecutivo de D. Fernando Abril-Martorell Hernández, cesarlo como presidente del Consejo de Administración y no someter a la Junta su reelección, lo que supuso la extinción del contrato de prestación de servicios ejecutivos que vinculaba a las partes.
- Designar por cooptación como consejero a D. Marc Murtra Millar, con la calificación de otro externo y nombrarle presidente no ejecutivo del Consejo de Administración.
- Delegar en favor de los consejeros ejecutivos D. Ignacio Mataix Entero y Dña. Cristina Ruiz Ortega, responsables respectivamente de las divisiones de Transporte y Defensa y Minsait, todas las facultades delegables del Consejo, nombrándoles consejeros delegados con carácter solidario.

Dicha estructura de gobierno fue ratificada por la Junta General Ordinaria de Accionistas celebrada en segunda convocatoria el pasado 30 de junio de 2021 con un quorum del 71,46% del capital social y en la que todas las propuestas de acuerdos elevadas a la misma fueron aprobadas por amplia mayoría de votos a favor.

El 9 de junio, Minsait (sociedad holding del negocio de TI de Indra), adquirió Flat 101, consultora de marketing digital especializada en la optimización de los negocios online y sus ratios de conversión en ventas, con lo que refuerza su oferta líder de soluciones end-to-end a empresas en los ámbitos de estrategia, consultoría, captación, conversión y ventas en e-commerce.

El 10 de junio Indra fue reconocida con galardón en la categoría de Gran Empresa que concede el Ministerio de Ciencia e Innovación español, por su importante papel en la digitalización de diversos sectores, su posición a la vanguardia de la I+D+i y su papel tractor en el fomento de la innovación en otras empresas.

Otros acontecimientos posteriores al cierre del trimestre

El 8 de julio Indra recibió la notificación del Auto de la Sala de lo Penal de la Audiencia Nacional que decreta el sobreseimiento definitivo de las actuaciones respecto de la Sociedad en el proceso conocido como “Operación Púnica”.

Análisis por divisiones

Transporte & Defensa (T&D)

T&D	1S21	1S20	Variación %		2T21	2T20	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación neta	590	834	(29,2)	(28,7)	318	568	(43,9)	(43,8)
Ventas	584	505	15,5	16,2	321	260	23,3	23,7
- Defensa & Seguridad	279	229	21,9	21,8	150	122	22,7	22,6
- Transporte & Tráfico	305	277	10,3	11,5	171	138	23,7	24,7
- Transporte	171	144	18,6	21,3	93	70	32,1	34,9
- Tráfico Aéreo	134	133	1,3	0,9	79	68	15,1	14,3
Book-to-bill	1,01	1,65	(38,7)		0,99	2,18	(54,5)	
Cart./Ventas 12m	3,00	2,95	1,6					

Los ingresos de la división de Transporte & Defensa se incrementaron un +16% en moneda local en el 1S21, impulsados por los crecimientos registrados tanto en Defensa & Seguridad (+22% en moneda local) como en Transporte & Tráfico.

Comparando con el 1S19, antes de la pandemia, los ingresos han crecido un +8% en moneda local en el 1S21.

La contratación en la división de Transporte & Defensa en el 1S21 descendió un -29% en moneda local, con caídas tanto en Defensa & Seguridad (-34% en moneda local) como en Transporte & Tráfico (-23% en moneda local).

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses mejoró hasta 3,00x vs 2,95x en el mismo periodo del año anterior. La ratio book-to-bill de contratación sobre ventas se situó en 1,01x vs 1,65x en el mismo periodo del año anterior.

Defensa & Seguridad

- Las ventas en el 1S21 de Defensa & Seguridad crecieron un +22% en moneda local, siendo el vertical de la división de T&D que mejor comportamiento ha registrado.
- Destacan los crecimientos de doble dígito registrados en el 1S21 en el área de Plataformas (Eurofighter y Fragatas F110), Sistemas Integrados (defensa aérea en Azerbaiyán, Vietnam y Lituania) y en Simulación (helicóptero NH90 y Chinook).
- Por geografías, destacan los crecimientos de las ventas en el 1S21 superiores a doble dígito en AMEA (Azerbaiyán y Vietnam), Europa (Eurofighter) y España (Fragatas F110, Simuladores NH90 y Chinook).
- Las ventas en el 2T21 de Defensa & Seguridad continúan mostrando un sólido crecimiento (+23% en moneda local).

- La mayor parte de la actividad del vertical en el 1S21 se concentra en Europa (c. 45% de las ventas) y en España (c. 40% de las ventas).
- La contratación en el 1S21 cayó un -34% en moneda local, por la fuerte actividad que tuvo lugar en el 1S20 (Fragatas F110, Radares en UK y Corea del Sur), y a pesar de la fuerte contratación registrada en el proyecto Eurofighter.

Transporte & Tráfico

- Las ventas en el 1S21 de Transporte & Tráfico han subido un +11% en moneda local, principalmente impulsadas por el segmento de Transportes.
- Los ingresos en el segmento de Transportes en el 1S21 han crecido un +21% en moneda local explicado principalmente por el proyecto ferroviario en Arabia Saudí (AMEA), que pasa a su nueva fase de mantenimiento.
- Los ingresos en el segmento de Tráfico Aéreo en el 1S21 han aumentado un +1% en moneda local, principalmente por el fuerte crecimiento registrado en España (mayor actividad con Enaire).
- Las ventas en el 2T21 de Transporte & Tráfico han presentado un fuerte crecimiento del +25% en moneda local, impulsadas tanto por el crecimiento en Transportes del +35% en moneda local (proyecto ferroviario en Arabia Saudí, que acaba su fase de implementación en la cual las ventas se contabilizan sin margen bruto) como en Tráfico Aéreo del +14% en moneda local (crecimientos superiores a doble dígito en España, Europa y AMEA). Destaca la fuerte recuperación del segmento de Tráfico Aéreo respecto al primer trimestre del año, en el que las ventas descendieron un -13% en moneda local.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1S21 se distribuye entre AMEA (c. 40% de las ventas), España (c. 30% de las ventas) y Europa (c. 20% de las ventas).
- La contratación en el 1S21 descendió un -23%, por la gran actividad que tuvo lugar en el 1S20 en Europa (Centros de Control para transporte ferroviario en Irlanda y programas europeos de Tráfico Aéreo) y América (sistemas de gestión de túneles en Colombia y Tráfico Aéreo en Centroamérica).

Minsait

Minsait	1S21 (M€)	1S20 (M€)	Variación %		2T21 (M€)	2T20 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
Contratación neta	1.259	1.253	0,5	4,2	594	499	19,0	23,0
Ventas	1.034	979	5,6	9,3	545	489	11,6	14,4
- Energía & Industria	313	310	1,0	5,1	162	151	6,7	9,7
- Servicios Financieros	357	351	1,7	4,9	188	176	7,1	8,8
- Telecom & Media	124	129	(3,8)	1,3	64	64	(0,6)	4,0
- AA.PP. & Sanidad	239	188	27,0	30,0	132	97	35,4	38,6
Book-to-bill	1,22	1,28	(4,9)		1,09	1,02	6,7	
Cart./Ventas 12m	0,90	0,86	4,0					

Las ventas de la división de Minsait en el 1S21 han crecido un +9% en moneda local, con crecimientos en todos los verticales, entre los que destaca el fuerte aumento registrado en Administraciones Públicas & Sanidad (+30% en moneda local). Respecto al resto de verticales, se alcanzaron crecimientos del +5% en moneda local tanto en Energía & Industria como en Servicios Financieros y un ligero crecimiento en Telecom & Media (+1% en moneda local).

Comparando con el 1S19, antes de la pandemia, los ingresos del 1S21 han crecido un +11% en moneda local.

Excluyendo la contribución inorgánica de SmartPaper y el efecto del tipo de cambio, las ventas 1S21 de la división de Minsait habrían subido un +7%.

La contratación en la división de Minsait en el 1S21 subió un +4% en moneda local, con todos los verticales presentando crecimientos salvo Telecom & Media.

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

La contribución de Digital ha sido de 279 M€ (27% de las ventas de Minsait) en el 1S21, lo que supone un crecimiento del +12% con respecto al 1S20. En el 2T21, el área de Digital registra un crecimiento del +21% vs 2T20.

Minsait	1S21 (M€)	1S20 (M€)	Variación % Reportado	2T21 (M€)	2T20 (M€)	Variación % Reportado
Digital	279	248	12,3	149	123	21,3
Soluciones Propias	84	74	13,0	44	36	23,2
Soluciones de Terceros & Otras	159	164	(2,9)	81	86	(5,5)
Outsourcing Tecnológico y de Procesos	516	500	3,2	273	248	10,1
Eliminaciones	(4)	(8)	N/A	(2)	(4)	N/A
Total	1.034	979	5,6	545	489	11,6

Energía & Industria

- Las ventas en el 1S21 de Energía & Industria aumentaron un +5% en moneda local, apoyadas principalmente por el segmento de Energía (contribución inorgánica de SmartPaper). Por su parte, las ventas en el segmento de Industria presentan un ligero crecimiento.
- El segmento de Energía representa aproximadamente el 60% de las ventas del vertical vs 40% el segmento de Industria.
- Los ingresos en el 1S21 crecieron en Europa (filial de Italia por la contribución de SmartPaper) y en América (sector Utilities en Brasil), mientras que descendieron en España (tanto en el segmento de Energía como en el de Industria).
- Las ventas en el 2T21 de Energía & Industria aumentaron un +10% en moneda local, destacando el crecimiento de doble dígito de Industria (positiva actividad en todas las geografías observándose una reactivación en este sector que ha estado muy penalizado por la pandemia, y que comienza a recuperarse con fuerza), así como el crecimiento registrado en Energía (contribución inorgánica de SmartPaper).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1S21 se concentra en España (c. 50% de las ventas), América (c. 25% de las ventas) y Europa (20% de las ventas).
- La contratación en el 1S21 ha crecido un +16% en moneda local, impulsada principalmente por el crecimiento registrado en Europa (Enel y contribución inorgánica de Smartpaper) y en España (principalmente en el segmento de Industria).

Servicios Financieros

- Las ventas en el 1S21 de Servicios Financieros han aumentado un +5% 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 1S21 respecto al sector seguros (c. 15% de las ventas).

- Los ingresos en el 1S21 han registrado crecimientos en sus dos principales geografías, América (México y Perú) y España (incremento de la actividad derivada de la consolidación bancaria actual en el sector).
- Las ventas en el 2T21 han subido un +9% en moneda local, mostrando asimismo un positivo comportamiento en sus dos principales geografías (América y España).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1S21 se concentra en España (c. 70% de las ventas) y en América (c. 25% de las ventas).
- La contratación en el 1S21 ha subido un +2%, principalmente por la contratación registrada en América (BPO en Brasil).

Telecom & Media

- Las ventas en el 1S21 de Telecom & Media han aumentado un +1% en moneda local, comportamiento muy positivo teniendo en cuenta que las ventas en el 1S20 crecieron un +10%.
- El incremento de las ventas de Telecom & Media en el 1S21 fue impulsado por el crecimiento cercano a doble dígito registrado en América. En cambio, las ventas en España descendieron ligeramente.
- Las ventas en el 2T21 han subido un +4% en moneda local, impulsadas asimismo por el crecimiento registrado en América.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1S21 se concentra en España (c. 50% de las ventas) y América (c. 30% de las ventas).
- La contratación en el 1S21 descendió un -17% debido a que en el 1S20 tuvo lugar la renovación de contratos relevantes en América con los principales operadores.

Administraciones Públicas & Sanidad

- Las ventas en el 1S21 de Administraciones Públicas & Sanidad han subido un +30% en moneda local, siendo el vertical de la compañía que mejor comportamiento ha registrado en el semestre.
- Las ventas en el 1S21 han registrado crecimientos de doble dígito en todos los segmentos del vertical (Administraciones Públicas, Sanidad y Procesos Electorales).
- El segmento de Administraciones Públicas (c.75% de las ventas) concentró la mayor actividad del vertical respecto a los segmentos de Sanidad y de Elecciones.
- Todas las geografías presentan crecimientos de doble dígito, destacando especialmente el buen comportamiento de España (incremento de la actividad con la Administración central y distintas Administraciones regionales).
- Los ingresos en el 2T21 han crecido un +39% en moneda local, destacando principalmente el buen comportamiento de España (Procesos Electorales y Sanidad) y, en menor medida, de América.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1S21 se concentró en España (c. 70% de las ventas), Europa (c. 15% de las ventas) y América (c. 10% de las ventas).
- La contratación en el 1S21 creció un +8% en moneda local, principalmente impulsada por la contratación registrada en España.

Análisis por región

Ventas por Geografías	1S21	1S20	Variación %		2T21	2T20	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
España	832	787	5,8	5,8	445	395	12,6	12,6
América	283	302	(6,2)	6,9	145	152	(4,6)	5,4
Europa	305	264	15,8	15,7	161	132	21,8	21,5
Asia, Oriente Medio & África	197	133	48,8	49,1	116	71	64,3	64,5
Total	1.618	1.484	9,0	11,6	866	749	15,6	17,6

Todas las geografías presentan aumentos en sus ventas en el 1S21, destacando los crecimientos registrados en AMEA (+49% en moneda local; 12% de las ventas totales) y Europa (+16% en moneda local; 19% de las ventas totales). Por su parte, España (+6%; 51% de las ventas totales) y América (+7% en moneda local; 18% de las ventas) también presentan sólidos crecimientos.

La contratación en el 1S21 presenta descensos en España (-9%), América (-11% en moneda local), Europa (-5% en moneda local) y AMEA (-12% en moneda local).

España

- Las ventas en el 1S21 subieron un +6%, con crecimientos tanto en Minsait como en Transporte & Defensa.
- Los ingresos de Minsait (c. 75% de las ventas) en el 1S21 mostraron crecimientos superiores a dígito medio, principalmente impulsados por el aumento de doble dígito de Administraciones Públicas & Sanidad, así como por el incremento registrado en Servicios Financieros.
- Las ventas en el 1S21 en la división de Transporte & Defensa (c. 25% de las ventas) también mostraron crecimientos superiores a dígito medio, impulsados por el crecimiento de doble dígito de Defensa & Seguridad (área de Plataformas y Simuladores) y de Tráfico Aéreo (mayor actividad con Enaire).
- Los ingresos en el 2T21 aumentaron un +13%, impulsados principalmente por crecimientos de doble dígito de Administraciones Públicas, Defensa & Seguridad y Tráfico Aéreo.
- La contratación en el 1S21 cae un -9%, por la fuerte contratación que tuvo lugar en el 1S20 (Fragatas F110).

América

- Las ventas en el 1S21 aumentaron un +7% en moneda local, impulsadas por los crecimientos de la división de Minsait. La depreciación de las divisas en Latinoamérica ha restado -13 pp al crecimiento.
- Los principales países de la región registraron crecimientos en moneda local: las ventas crecieron un +4% en moneda local en Brasil (c. 30% de las ventas), impulsadas por el vertical de Energía & Industria, y un +13% en moneda local en México (c. 20% de las ventas), gracias a la contribución de los verticales de Servicios Financieros y Energía & Industria. Asimismo, destacan los crecimientos de doble dígito registrados en Perú (Servicios Financieros y Administraciones Públicas & Sanidad) y en Argentina (Administraciones Públicas & Sanidad y Transporte & Tráfico).
- La actividad en América se concentra en el negocio de Minsait (c. 85% de las ventas). Las ventas en esta división en el 1S21 crecieron a tasas superiores a dígito medio en moneda local con todos los verticales presentando crecimiento, en el que destaca especialmente Servicios Financieros.

- Las ventas en la división de Transporte & Defensa (c. 15% de las ventas) en el 1S21 han descendido por las caídas registradas en el vertical de Defensa & Seguridad (menor actividad en Sistemas Navales en EEUU), que no han sido compensadas por los crecimientos registrados en la división de Transportes (sistemas de peaje Autopista I-66 en EEUU, transporte urbano en Argentina y sistemas de gestión de túneles en Colombia).
- Los ingresos en el 2T21 han aumentado un +5% en moneda local, impulsados por la división de Minsait que ha registrado crecimientos superiores a doble dígito, y que han compensado los descensos del vertical de Defensa & Seguridad.
- La contratación en el 1S21 cayó un -11% en moneda local, por el difícil comparable respecto al año anterior, en el que la contratación creció un +23% en moneda local en el 1S20 (por la fuerte contratación registrada en Telecom & Media por renovación de contratos relevantes con los principales operadores y en Transportes en Colombia y EEUU).

Europa

- Las ventas en el 1S21 han crecido un +16% en moneda local, impulsadas por los crecimientos de doble dígito en ambas divisiones.
- Las ventas de la división de Transporte & Defensa (c. 60% de las ventas de la región) en el 1S21 han crecido por encima del doble dígito, impulsadas por el vertical de Defensa & Seguridad (proyecto Eurofighter).
- Los ingresos de la división de Minsait (c. 40% de las ventas de la región) en el 1S21 también han crecido a tasa de doble dígito, impulsadas por Energía & Industria (contribución inorgánica de SmartPaper) y Administraciones Públicas (filial de Italia).
- Las ventas en el 2T21 han crecido un +21% en moneda local, con fuerte crecimiento tanto en Transporte & Defensa (crecimiento de doble dígito de Defensa & Seguridad y de Tráfico Aéreo, mostrando una fuerte recuperación respecto al trimestre anterior) como en Minsait (filial de Italia).
- La contratación en el 1S21 cayó un -5% en moneda local, afectada por la fuerte contratación que tuvo lugar en el 1S20 en Transporte & Tráfico (Centros de Control para transporte ferroviario en Irlanda y programas europeos de Tráfico Aéreo), y a pesar del crecimiento registrado en Defensa & Seguridad (proyecto Eurofighter).

Asia, Oriente Medio & África (AMEA)

- Los ingresos en el 1S21 en AMEA han presentado un crecimiento del +49% en moneda local, impulsados por el fuerte crecimiento registrado en la división de Transporte & Defensa.
- Las ventas en el 1S21 en la división de Transporte & Defensa (c. 85% de las ventas de la región) han registrado un fuerte incremento, impulsadas por los crecimientos de doble dígito registrados en el segmento de Transportes (proyecto ferroviario en Arabia Saudí) y en el vertical de Defensa & Seguridad (defensa aérea en Azerbaiyán y Vietnam).
- Las ventas en el 1S21 en la división de Minsait (c. 15% de las ventas de la región) han crecido a tasas de doble dígito, siendo Administraciones Públicas el vertical que mejor comportamiento ha registrado.
- Los ingresos en el 2T21 han crecido un +64% en moneda local, impulsadas por la división de Transporte & Defensa, con fuertes crecimientos tanto en Transporte & Tráfico (proyecto ferroviario en Arabia Saudí y recuperación del negocio de Tráfico Aéreo) como en Defensa & Seguridad (Azerbaiyán y Vietnam).
- La contratación en el 1S21 cae un -12% en moneda local, por la fuerte contratación que tuvo lugar en el 1S20 en Defensa & Seguridad (Radares en Corea del Sur).

Anexos

Cuenta de resultados consolidada

	1S21	1S20	Variación		2T21	2T20	Variación	
	M€	M€	M€	%	M€	M€	M€	%
Ingresos ordinarios	1.617,7	1.484,3	133,4	9,0	866,4	749,2	117,2	15,6
Otros ingresos	20,4	34,8	(14,4)	(41,5)	10,5	14,7	(4,2)	(28,9)
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(546,3)	(493,8)	(52,5)	10,6	(300,3)	(259,8)	(40,5)	15,6
Gastos de personal	(945,8)	(958,8)	13,0	(1,4)	(494,0)	(488,3)	(5,7)	1,2
Otros resultados	(0,4)	(84,4)	84,0	NA	(0,4)	(84,4)	84,0	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	145,6	(17,9)	163,5	NA	82,2	(68,6)	150,8	(219,7)
Amortizaciones	(45,2)	(60,3)	15,1	(25,1)	(20,8)	(28,8)	8,0	(27,8)
Resultado de Explotación (EBIT)	100,4	(78,2)	178,6	NA	61,4	(97,4)	158,8	(163,0)
Margen EBIT	6,2%	(5,3%)	11,5 pp	NA	7,1%	(13,0%)	20,1 pp	NA
Resultado Financiero	(20,5)	(19,8)	(0,7)	3,2	(10,3)	(10,5)	0,2	(1,5)
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	0,1	(0,1)	0,2	NA	(0,7)	(0,2)	(0,5)	NA
Resultado antes de impuestos	80,1	(98,2)	178,3	NA	50,4	(108,1)	158,5	(146,6)
Impuesto de sociedades	(23,6)	24,8	(48,4)	NA	(16,6)	27,8	(44,4)	(159,7)
Resultado del ejercicio	56,5	(73,4)	129,9	(177,0)	33,8	(80,3)	114,1	(142,1)
Resultado atribuible a socios externos	(1,2)	(1,2)	0,0	NA	(0,8)	(0,6)	(0,2)	NA
Resultado neto	55,3	(74,6)	129,9	NA	33,0	(80,9)	113,9	(140,8)

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	1S21	1S20	Variación (%)
BPA básico (€)	0,314	(0,423)	(174,2)
BPA diluido (€)	0,320	(0,379)	(184,4)

	1S21	1S20
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	545.640	310.451
Total Acciones ponderadas consideradas	176.108.762	176.343.951
Total Acciones diluidas consideradas	193.198.105	193.433.294
Autocartera al cierre del periodo	549.509	523.497

Cifras no auditadas

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

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

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

- Los Ingresos ordinarios en términos reportados suben un +9% en el 1S21.
- Otros Ingresos se sitúan en 20 M€ vs 35 M€ en el 1S20, principalmente por el menor trabajo para el inmovilizado.
- Aprovisionamientos y otros gastos de explotación se han incrementado un +11% en el 1S21 vs 1S20, por una menor variación de existencias respecto al mismo periodo del año anterior.
- Los Gastos de Personal disminuyen un -1% en el 1S21 vs 1S20, en línea con el ligero descenso de la plantilla media en el periodo (-0,3%).
- El EBITDA reportado en el 1S21 se sitúa en 146 M€ vs -18 M€ en el 1S20 (afectado por el impacto del Covid y plan de eficiencia asociado).
- Las Amortizaciones se sitúan en 45 M€ en el 1S21, nivel inferior en 15 M€ a la cifra de 1S20, principalmente por los deterioros de intangibles llevados a cabo en el ejercicio anterior.
- El EBIT reportado se sitúa en 100 M€ en el 1S21 vs -78 M€ en el 1S20 (afectado por el impacto del Covid y plan de eficiencia asociado), por la mejora de la rentabilidad junto con la menor amortización respecto al mismo periodo del año anterior.
- El Resultado Financiero se sitúa en -20 M€ en el 1S21, nivel similar que el registrado en el 1S20. El coste medio bruto de la deuda se ha situado en el 1,9% tanto en el 1S21 como en el 1S20.
- El gasto por impuesto asciende a -24 M€ en el 1S21 vs el ingreso por impuesto de +25 M€ en el 1S20 (principalmente por la activación de créditos fiscales en España por las pérdidas registradas). La tasa impositiva equivalente se sitúa en el 29% en el 1S21.
- El Resultado Neto asciende a 55 M€ vs -75 M€ en el 1S20.

Balance consolidado

	1S21	2020	Variación
	M€	M€	M€
Inmovilizado material	92,9	96,2	(3,3)
Inversiones inmobiliarias	1,2	1,2	0,0
Activos por derechos de uso	104,5	119,5	(15,0)
Fondo de Comercio	912,3	889,5	22,8
Otros activos intangibles	267,5	278,9	(11,4)
Participadas y otros inmovilizados financieros	222,3	260,0	(37,7)
Activos por impuestos diferidos	196,5	199,1	(2,6)
Activos no corrientes	1.797,1	1.844,4	(47,3)
Activos mantenidos para la venta	10,4	9,6	0,8
Activo circulante operativo	1.459,5	1.292,0	167,5
Otros activos corrientes	132,0	132,2	(0,2)
Efectivo y equivalentes	933,0	1.184,9	(251,9)
Activos corrientes	2.535,0	2.618,6	(83,6)
TOTAL ACTIVO	4.332,1	4.462,9	(130,8)
Capital y Reservas	731,1	668,5	62,6
Acciones propias	(4,2)	(3,8)	(0,4)
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	726,9	664,8	62,1
Socios externos	19,1	19,1	0,0
PATRIMONIO NETO	746,0	683,9	62,1
Provisiones para riesgos y gastos	66,0	65,9	0,1
Deuda financiera a largo plazo	1.204,1	1.372,8	(168,7)
Otros pasivos financieros no corrientes	223,3	224,5	(1,2)
Subvenciones	25,7	28,3	(2,6)
Otros pasivos no corrientes	0,7	0,7	0,0
Pasivos por impuestos diferidos	1,8	1,5	0,3
Pasivos no corrientes	1.521,6	1.693,8	(172,2)
Pasivos mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	275,0	293,4	(18,4)
Otros pasivos financieros corrientes	69,0	75,0	(6,0)
Pasivo Circulante Operativo	1.356,8	1.365,4	(8,6)
Otros pasivos corrientes	363,5	351,5	12,0
Pasivos corrientes	2.064,4	2.085,2	(20,8)
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	4.332,1	4.462,9	(130,8)
Deuda financiera a corto plazo	(275,0)	(293,4)	18,4
Deuda financiera a largo plazo	(1.204,1)	(1.372,8)	168,7
Deuda financiera bruta	(1.479,1)	(1.666,2)	187,1
Efectivo y equivalentes	933,0	1.184,9	(251,9)
Deuda neta	(546,1)	(481,4)	(64,7)
Capital Circulante (M€)	1S21	2020	Variación
Existencias	440,3	411,4	28,9
Clientes	1.019,2	880,5	138,7
Activo circulante operativo	1.459,5	1.292,0	167,5
Anticipos de Clientes	781,2	809,0	(27,8)
Acreedores	575,6	556,4	19,2
Pasivo Circulante Operativo	1.356,8	1.365,4	(8,6)
Capital Circulante	102,7	(73,4)	176,1

Cifras no auditadas

Flujos de tesorería consolidado

	1S21	1S20	Variación	2T21	2T20	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	80,1	(98,2)	178,3	50,4	(108,1)	158,5
Ajustes:						
- Amortizaciones	45,2	60,3	(15,1)	20,8	28,8	(8,0)
- Subvenciones, provisiones y otros	(1,1)	97,6	(98,7)	4,6	105,7	(101,1)
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	(0,1)	0,1	(0,2)	0,7	0,2	0,5
- Resultados financieros	20,5	19,8	0,7	10,3	10,5	(0,2)
Dividendos cobrados	0,5	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0
Flujo de caja operativo antes de variación de capital circulante	145,0	79,7	65,3	86,8	37,1	49,7
Variación en deudores comerciales y otros	(159,6)	28,4	(188,0)	(115,4)	(16,1)	(99,3)
Variación en existencias	(6,6)	(82,4)	75,8	13,3	(17,5)	30,8
Variación en acreedores comerciales y otros	38,6	(31,7)	70,3	28,5	15,6	12,9
Tesorería procedente de las actividades operativas	(127,6)	(85,8)	(41,8)	(73,6)	(18,0)	(55,6)
Inversión Material, neto	(6,3)	(15,7)	9,4	(2,1)	(7,4)	5,3
Inversión Inmaterial, neto	(4,6)	(18,9)	14,3	(5,0)	(9,8)	4,8
Capex	(10,8)	(34,6)	23,8	(7,1)	(17,3)	10,2
Resultados financieros pagados	(25,1)	(18,9)	(6,2)	(17,4)	(14,2)	(3,2)
Variación de otros pasivos financieros ⁽¹⁾	(16,6)	(18,0)	1,4	(8,3)	(9,3)	1,0
Impuestos sobre sociedades pagados	(14,7)	(10,6)	(4,1)	(13,2)	(7,7)	(5,5)
Flujo de caja libre	(49,8)	(88,3)	38,5	(32,8)	(29,3)	(3,5)
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,0	0,0	0,0	0,0	4,1	(4,1)
Inversiones/Desinversiones Financieras	(15,6)	(15,1)	(0,5)	(16,8)	(15,0)	(1,8)
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	(1,1)	0,0	(1,1)	(1,1)	0,0	(1,1)
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Aportación de socios	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	(5,0)	(2,5)	(2,5)	(0,0)	(1,8)	1,8
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(71,5)	(105,9)	34,4	(50,7)	(42,0)	(8,7)
Deuda neta inicial	(481,4)					
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(71,5)					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	6,8					
Deuda neta final	(546,1)					
Saldo inicial de efectivo y equivalentes	1.184,9	854,5	330,4			
Variación de la tasa de cambio	3,9	(14,6)	18,5			
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	(184,2)	93,2	(277,4)			
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(71,5)	(105,9)	34,4			
Saldo final de efectivo y equivalentes	933,0	827,3	105,7			
Endeudamiento financiero c/p y l/p	(1.479,1)	(1.497,0)	17,9			
Deuda neta final	(546,1)	(669,7)	123,6			

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

Cifras no auditadas

- El Flujo de Caja Operativo antes de la variación de capital circulante fue de +145 M€ vs +80 M€ en el 1S20, como consecuencia de la mayor rentabilidad operativa.
- La Tesorería procedente de las actividades operativas (capital circulante) en el 1S21 se sitúa en -128 M€ vs -86 M€ en el 1S20, empeorando por la variación de Clientes (188 M€ en el 1S21 vs 1S20), por el fuerte crecimiento de las ventas registrado en el trimestre, así como por la propia estacionalidad del primer semestre (que no se vio reflejada en el 1S20 por el alto volumen de anticipos recibidos). En cambio, mejora la partida de Existencias (76 M€ en el 1S21 vs 1S20) y de Acreedores (70 M€ en el 1S21 vs 1S20).
- El Circulante Operativo Neto (Activo circulante operativo – Pasivo circulante operativo) ha sido de 103 M€, equivalente a 12 días de ventas (DoS) vs 13 DoS en junio de 2020 y -9 DoS en diciembre de 2020.
- El Factoring sin recurso de facturas de clientes se mantiene estable en 187 M€.
- La inversión en Capex (neta de los cobros por subvenciones) se ha situado en 11 M€ en el 1S21, nivel inferior en 24 M€ respecto al 1S20, por la menor inversión inmaterial derivada del plan de acción, por el menor volumen de inversión material tras la desinversión de Metrocall, así como por el mayor cobro por subvenciones en el 1S21 vs 1S20 (4 M€).
- El pago por Resultado Financiero ha sido de 25 M€ en el 1S21 vs 19 M€ en el 1S20, por mayores intereses de financiación y por otros gastos financieros.
- El pago por Impuesto de Sociedades ha sido de 15 M€ vs 11 M€ en el 1S20, por el mayor beneficio obtenido.
- El Flujo de Caja Libre en el 1S21 se ha situado en -50 M€ (-25 M€ excluyendo la salida de caja del plan de transformación de la plantilla) vs -88 M€ en el 1S20.
- La Deuda neta alcanza los 546 M€ en junio de 2021 vs 670 M€ en junio de 2020 y vs 481 M€ en diciembre de 2020. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (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 sitúa en 2,1x en junio de 2021 vs 2,7x en junio de 2020 y 2,5x en diciembre de 2020.

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, ajustado por las amortizaciones, subvenciones y provisiones, los resultados de empresas asociadas y otras participadas, y los resultados financieros. A este resultado se le añaden los dividendos cobrados, la tesorería procedente de las actividades operativas, el capex, el resultado financiero pagado, la variación de otros pasivos financieros y el impuesto de sociedades pagado. Esta cifra podría excluir la salida de caja por determinados impactos puntuales y extraordinarios entre los que cabe mencionar a título enunciativo, no exhaustivo: ajustes de plantilla, write offs, sanciones sobrevenidas, saneamientos de proyectos, y similares.

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.

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).

DGT: Dirección General de Tráfico.

EBIT: Earnings Before Interests and Taxes (Resultado Operativo).

EBITDA: Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations (Resultado Operativo más Amortizaciones).

LTM: Last Twelve Months (Últimos Doce Meses).

Minsait: División de Tecnologías de la Información.

T&D: Transporte y Defensa.

Contactos

Ezequiel Nieto
Tfno: +34.91.480.98.04
enietob@indra.es

Rubén Gómez
Tfno: +34.91.480.57.66
rgomezm@indra.es

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.