

Resultados 2019

Indra acelera su crecimiento en 2019, con la cartera (+11%) alcanzando su record histórico, y vuelve a mejorar su rentabilidad, con un aumento del EBIT del +11%.

- La contratación en 2019 (+7%) vuelve a crecer por encima de los ingresos (+3%).
- La cartera aumenta un +11% en el ejercicio y supera el umbral de 4.500 M€ y de 1,4 veces los ingresos, cifras récord en Indra.
- Los ingresos aumentan un +4% en moneda local en 2019. Minsait incrementa sus ingresos un +6%. Por geografías, destaca el crecimiento en América (+12% en moneda local). Los ingresos de Transporte y Defensa bajan puntualmente en el 4T19 por retrasos en certificaciones de algunos proyectos.
- El EBIT crece un +11 % en 2019, impulsado por la mejora de la rentabilidad de Minsait (margen EBIT del 3,8%) y pese a una menor contribución del negocio de Elecciones.
- El Resultado Neto alcanza los 121 M€ y mejora un +1,3% vs 2018, debido a la mayor tasa fiscal (29% en 2019 vs 25% en 2018).
- El Flujo de Caja Libre en el 4T19 alcanza los 246 M€ (7,5 M€ en el ejercicio 2019) y permite situar el ratio de deuda neta/EBITDA LTM en 1,8 veces (1,6x excluyendo la adquisición de SIA).
- Indra ha renovado su presencia en los principales índices de sostenibilidad y ha generado más de 1.400 empleos netos en España (más de 3.000 en los dos últimos años).

Indra adquirió SIA (Sistemas Integrados Abiertos) por 67 millones de euros el 31 de diciembre de 2019. SIA consolida en el balance y en los flujos de tesorería en 2019, y comenzará a consolidar en cuenta de resultados a partir del 1 de enero de 2020.

Madrid, 27 de febrero de 2020 - Fernando Abril-Martorell, Presidente Ejecutivo de Indra:

“Los resultados del ejercicio 2019 destacan fundamentalmente por el buen desempeño de la actividad comercial, reflejado en los fuertes crecimientos de la cartera, la contratación y los ingresos, y por la mejora de la rentabilidad (EBIT) de Indra, cumpliendo todos los objetivos (guidance 2019) comprometidos con la comunidad financiera.

La cartera (+11%) y la contratación (+7%) continúan progresando de forma destacada. La cartera y el ratio de cartera sobre ventas se han situado en cifras récord para la compañía mejorando la visibilidad del crecimiento para futuros ejercicios y afianzando el desarrollo de las capacidades tecnológicas asociadas a la nueva cartera, muy especialmente en el área de Defensa y Seguridad.

Con todo ello, los ingresos crecen un 4% en moneda local, destacando Minsait y la buena marcha de América, con crecimiento de doble dígito en ventas, con Brasil como principal motor del crecimiento.

La rentabilidad de Indra vuelve a mejorar, tanto en el cuarto trimestre como en el período acumulado, con crecimientos a tasa de doble dígito del EBIT, mejorando también el margen sobre ingresos.

El desempeño de Minsait durante todo el ejercicio 2019 ha sido muy positivo, tanto en crecimiento como en la mejora de rentabilidad. Las ventas de Minsait suben un 6%, mientras que el EBIT aumenta un 77%, situando el margen EBIT en el 3,8% (1,6 pp por encima de 2018), mejora que, además, se consigue con una contribución del negocio de Elecciones sensiblemente menor al ejercicio anterior.

Por su parte, en Transporte y Defensa merece la pena destacar el fuerte repunte de la contratación en Defensa (+41%) y la buena visibilidad del pipeline en programas nacionales y europeos, el sólido crecimiento en el ejercicio de Tráfico Aéreo y la recuperación de la rentabilidad de toda la división durante el cuarto trimestre del ejercicio.

Además, es importante subrayar la fuerte generación de caja conseguida en el cuarto trimestre del año, 246 M€, lo que nos permite situar el ratio de deuda neta/EBITDA en 1,8 veces, ratio que incluye la salida de caja por la adquisición de SIA (1,6x excluyendo la adquisición de SIA).

En definitiva, los datos reportados en 2019 muestran el resultado de nuestra apuesta por el crecimiento rentable, y constituyen una sólida base para continuar por esta misma senda, tal y como reflejan nuestros exigentes objetivos (guidance) para 2020.

Por último, quiero destacar nuestro compromiso y esfuerzo constante por mejorar nuestro desempeño social, medioambiental y en gobierno corporativo, que queda demostrado con la renovación de nuestra presencia tanto en el Dow Jones Sustainability Index (DJSI) como en el FTSE4Good, así como nuestra inclusión en el índice Bloomberg Gender-Equality Index (GEI) 2020, donde sólo 15 empresas españolas están incluidas. Nuestro compromiso se ve aún más reforzado con la decisión del Consejo de Administración de crear una Comisión de Sostenibilidad con competencias en materia de información no financiera.

Al mismo tiempo, durante el ejercicio 2019 Indra ha generado más de 1.400 puestos de trabajo en España, siendo ya más de 3.000 en los dos últimos años, y ha sido reconocida como Top Employer 2020”

Principales Magnitudes	2019	2018	Variación (%)		4T19	4T18	Variación (%)	
	(M€)	(M€)	Rep./Mon.	Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon.	Local
Contratación neta	3.686	3.437	7,2	7,5	1.054	972	8,5	8,8
Ingresos	3.204	3.104	3,2	3,6	916	930	(1,5)	(1,0)
Cartera de pedidos	4.511	4.065		11,0	4.511	4.065		11,0
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	346	293	18,2	18,1	123	110	12,3	12,4
Margen EBITDA	10,8%	9,4%		1,4 pp	13,5%	11,8%		1,7 pp
Resultado de Explotación (EBIT)	221	199	10,9	10,7	94	84	11,8	11,7
Margen EBIT	6,9%	6,4%		0,5 pp	10,3%	9,1%		1,2 pp
Resultado Neto	121	120		1,3	57	65		(13,0)
Deuda neta	552	483		14,2	552	483		14,2
Flujo de Caja Libre	8	168		(95,5)	246	213		15,1
BPA básico (€)	0,688	0,680		1,2	NA	NA		NA

Transporte y Defensa (T&D)	2019	2018	Variación (%)		4T19	4T18	Variación (%)	
	(M€)	(M€)	Rep./Mon.	Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon.	Local
Ingresos	1.189	1.188	0,1	0,2	374	410	(8,8)	(8,8)
Margen Operativo	160	163		(1,7)	64	60		6,5
Margen Operativo (%)	13,4%	13,7%		(0,3) pp	17,0%	14,6%		2,4 pp
Resultado de Explotación (EBIT)	145	157		(7,2)	64	57		11,4
Margen EBIT	12,2%	13,2%		(1,0) pp	17,0%	14,0%		3,0 pp

Minsait (TI)	2019	2018	Variación (%)		4T19	4T18	Variación (%)	
	(M€)	(M€)	Rep./Mon.	Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon.	Local
Ingresos	2.015	1.916	5,2	5,7	542	520	4,3	5,1
Margen Operativo	97	91		6,7	31	27		14,6
Margen Operativo (%)	4,8%	4,8%		0,0 pp	5,8%	5,2%		0,6 pp
Resultado de Explotación (EBIT)	76	43		77,3	30	27		12,6
Margen EBIT	3,8%	2,2%		1,6 pp	5,6%	5,2%		0,4 pp

Principales aspectos destacados

La cartera se sitúa en su nivel histórico más alto y alcanza los 4.511 M€ en 2019, presentando un crecimiento del +11% en términos reportados. La cartera de la división de T&D asciende a 3,0 bn€ y la de Minsait a 1,5 bn€, con crecimientos del +11% en ambas divisiones. El ratio conjunto de cartera sobre ventas de los últimos doce meses también alcanza su nivel histórico más alto y se sitúa en 1,41x (vs 1,31x en 2018).

La contratación neta en 2019 sube un +8% en moneda local (+7% en reportado), con un comportamiento positivo en ambas divisiones:

- **La contratación en la división de T&D en 2019** ha crecido un +12%, impulsada principalmente por el contrato de Defensa & Seguridad firmado con Lockheed Martin para fabricar la antena digital de las fragatas F-110 para el Ministerio de Defensa y la Armada Española.
- **La contratación en la división de Minsait en 2019** aumenta un +5% en moneda local y en reportado, impulsada principalmente por el vertical de Administraciones Públicas & Sanidad (destaca la filial de Italia) y de Telecom & Media (renovación de contratos relevantes en España).

Los ingresos en 2019 han crecido un +4% en moneda local (+3% en reportado), impulsados por la división de Minsait:

- **Los ingresos de la división de T&D en 2019** se han mantenido estables. El crecimiento del segmento de Tráfico Aéreo (+4% en moneda local) ha compensado los ligeros descensos tanto en el segmento de Transportes (-2% en moneda local) como en el vertical de Defensa & Seguridad (-1% en moneda local). **Las ventas en el 4T19** han descendido un -9%, principalmente por la caída de doble dígito del vertical de Transporte & Tráfico (difícil comparable respecto al 4T18, en el que se produjeron fuertes crecimientos en ambos segmentos).
- **Los ingresos de la división de Minsait en 2019** crecieron un +6% en moneda local (+5% en reportado), con todos los verticales presentando un sólido crecimiento salvo Administraciones Públicas & Sanidad, por el difícil comparable con el año pasado (proyectos de Elecciones en AMEA). **Las ventas en el 4T19** han crecido un +5% en moneda local, continuando con el buen comportamiento registrado a lo largo del año y con todos los verticales presentando crecimientos en el entorno de dígito medio en el trimestre.
- **El tipo de cambio** contribuye negativamente con -12 M€ en 2019 y -4 M€ en el 4T19.

Los ingresos orgánicos (excluyendo la contribución inorgánica de ACS y efecto del tipo de cambio) han crecido un +3% en 2019 y han descendido un -1% en el 4T19. La división de Minsait ha presentado un crecimiento orgánico del +5% tanto en el periodo acumulado como en el 4T19.

La contribución de los servicios digitales ha sido de 456 M€ (23% de las ventas de Minsait), lo que supone un crecimiento del +13% con respecto a 2018.

El EBITDA en 2019 (que incluye el efecto de la NIIF 16) aumenta un +18% hasta los 346 M€ vs 293 M€ en 2018. Excluyendo el efecto de la NIIF 16 el EBITDA habría alcanzado 311 M€, lo que supone un crecimiento del +6%.

- **El EBITDA en 2019 de la división de T&D** (que incluye el efecto de la NIIF 16) se sitúa en 184 M€ vs 192 M€ en 2018, principalmente afectado por mayores costes de reestructuración (incremento de 8 M€) y por las provisiones (9 M€) que tuvieron lugar en la primera mitad del año en el vertical de Defensa & Seguridad (Australia y Kuwait). Excluyendo el efecto de la NIIF 16 el EBITDA en 2019 habría sido de 176 M€.
- **El Margen Operativo en 2019 de la división de Minsait** alcanza 97 M€ vs 91 M€ en 2018 (equivalente a un margen del 4,8% en ambos periodos), con mejora de márgenes en todos los verticales excepto en Administraciones Públicas & Sanidad (por la fuerte contribución que tuvo el negocio de Elecciones en la rentabilidad de 2018).

El total de los costes de reestructuración de la plantilla han sido de -19 M€ en 2019 y -24 M€ en 2018.

El EBIT en 2019 crece un +11% y alcanza los 221 M€ vs 199 M€ (equivalente a un margen del 6,9% vs 6,4% en 2018), principalmente por la mejora de la rentabilidad de las operaciones en la división de Minsait. **El EBIT en el 4T19** alcanza 94 M€ vs 84 M€, mejorando la rentabilidad tanto en la división de T&D como de Minsait:

- **El Margen EBIT en 2019 de la división de T&D** se sitúa en 12,2% vs 13,2% en 2018, afectado por mayores costes de reestructuración y por las provisiones que tuvieron lugar en la primera mitad del año mencionadas anteriormente. **El Margen EBIT en el 4T19** se sitúa en el 17,0% vs 14,0% en el 4T18 por la mejora de la rentabilidad del segmento de Transportes y del vertical de Defensa & Seguridad.
- **El Margen EBIT en 2019 de la división de Minsait** aumenta hasta el 3,8% vs 2,2% en 2018 pese a una menor contribución del negocio de Elecciones. **El Margen EBIT en el 4T19** mejora hasta el 5,6% vs 5,2% en el 4T18.

La implantación de la NIIF 16 ha tenido los siguientes impactos:

- Incremento del Activo no corriente de 129 M€ en el epígrafe “Activos por derechos de uso”.
- Incremento del Pasivo por 132 M€, en los epígrafes “Otros Pasivos no corrientes” por 103 M€, y “Otros Pasivos corrientes” por 29 M€.
- Incremento del EBITDA en 2019 de +35 M€.
- El impacto en el EBIT es de +3M€ y en el Resultado Neto de -2 M€.

El Resultado neto del Grupo alcanza 121 M€ en 2019 vs 120 M€ en 2018, debido a la mayor tasa fiscal (29% en 2019 vs 25% en 2018).

El Flujo de Caja Libre en 2019 se ha situado en 8 M€ vs 168 M€ en 2018, afectado por la negativa contribución del capital circulante durante la primera mitad del año. Destaca la fuerte **generación de caja en el 4T19**, que asciende a 246 M€ vs 213 M€ en el 4T18.

La Deuda neta alcanza los 552 M€ en 2019 (incluye el pago de 67 M€ por la compañía SIA adquirida el 31/12/2019) vs 730 M€ en 9M19 y vs 483 M€ en el 2018. El ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16) se sitúa en 1,8x en 2019 (1,6x excluyendo el pago de la adquisición de SIA) vs 1,6x en el 2018.

Ingresos por negocios y regiones:



Objetivos 2020

- **Ingresos 2020:** crecimiento de dígito medio (mid single digit) en moneda local vs ingresos reportados en 2019 (3.204 M€)
- **EBIT 2020:** crecimiento superior al +15% vs EBIT 2019 (superior a 255 M€).
- **Flujo de caja libre 2020:** superior a 150 M€.

Recursos humanos

Al cierre de 2019 la plantilla final está formada por 49.607 empleados (no se incluye la plantilla de 742 empleados de la compañía SIA adquirida el 31/12/2019), lo que supone un crecimiento del +13% vs 2018 (5.900 empleados adicionales). La plantilla media al cierre de 2019 aumenta un +14% vs 2018. La mayor parte del crecimiento de la plantilla respecto a 2018 se ha producido en la división de Minsait (c. 90% del incremento total de la plantilla) principalmente por varios proyectos de BPO, primordialmente en Latinoamérica, que son muy intensivos en personal.

En el 4T19 el ritmo de crecimiento de la plantilla se modera y crece un +1% respecto a septiembre de 2019 (525 empleados adicionales).

Plantilla final	2019	%	2018	%	Variación (%) vs 2018
España	28.023	56	26.622	61	5
América	17.252	35	13.071	30	32
Europa	2.240	4	2.073	5	8
Asia, Oriente Medio & África	2.092	4	1.941	4	8
Total	49.607	100	43.707	100	13

Plantilla media	2019	%	2018	%	Variación (%) vs 2018
España	27.607	58	25.775	62	7
América	15.671	33	11.909	29	32
Europa	2.159	5	2.008	5	8
Asia, Oriente Medio & África	1.972	4	1.879	4	5
Total	47.409	100	41.572	100	14

Estos datos no incluyen la plantilla de 742 empleados de la compañía SIA adquirida el 31/12/2019

Otros acontecimientos del trimestre

El 28 de noviembre el Consejo de Administración de Indra, previo informe favorable de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo, acordó la creación de una Comisión de Sostenibilidad con competencias, entre otras, en materia de información no financiera. En dicho comunicado la Sociedad informó igualmente la decisión del Consejo de Administración de suprimir la Comisión Ejecutiva.

EL 31 de diciembre Indra adquirió SIA, una compañía especializada en servicios de ciberseguridad, con lo que se consolida como líder en el mercado de la seguridad de la información en España y Portugal por volumen de negocio en servicios de valor añadido. La compañía espera en 2019 un Margen EBIT del 9% con ingresos estimados por encima de los 60 millones de euros, habiendo obtenido un crecimiento acumulado anual de las ventas superior al 15% en los dos últimos ejercicios. El múltiplo EV/EBIT 2019 estimado de la adquisición, incluyendo sinergias, es de alrededor de 7 veces.

Otros acontecimientos posteriores al cierre del trimestre

El 21 de enero Indra anunció su inclusión en el Índice Bloomberg Gender-Equality Index (GEI) 2020, que reconoce a las compañías líderes en materia de transparencia relativa a cuestiones de género y promoción de la igualdad y la diversidad, entre 6.000 empresas de 84 países y regiones de todo el mundo. Tan solo 15 empresas españolas forman parte de este índice de referencia en diversidad a nivel mundial.

Análisis por divisiones

Transporte & Defensa (T&D)

T&D	2019	2018	Variación %		4T19	4T18	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación neta	1.476	1.323	11,5	11,5	569	422	35,1	35,4
Ventas	1.189	1.188	0,1	0,2	374	410	(8,8)	(8,8)
- Defensa & Seguridad	566	570	(0,9)	(0,9)	177	181	(2,2)	(2,2)
- Transporte & Tráfico	623	617	1,0	1,2	197	229	(13,9)	(13,9)
Book-to-bill	1,24	1,11	11,4		1,52	1,03	48,0	
Cart./Ventas 12m	2,54	2,29	10,7					

Los ingresos de la división de T&D en 2019 se han mantenido estables. El crecimiento del segmento de Tráfico Aéreo (+4% en moneda local) ha compensado los ligeros descensos tanto en el segmento de Transportes (-2% en moneda local, principalmente por retrasos en la certificación de hitos en determinados contratos relevantes en la región de AMEA) como en el vertical de Defensa & Seguridad (-1% en moneda local).

En el 4T19 los ingresos han descendido un -9%, principalmente por la caída de doble dígito del vertical de Transporte & Tráfico (-14% en moneda local) como consecuencia de retrasos en determinados contratos relevantes en Transportes, así como del difícil comparable en el trimestre tanto en el segmento de Tráfico Aéreo (+30% en moneda local en el 4T18) como en el de Transportes (+22% en moneda local en el 4T18).

La contratación en la división de T&D en 2019 ha crecido un +12%, impulsada principalmente por el contrato de Defensa & Seguridad firmado con Lockheed Martin para fabricar la antena digital de las fragatas F-110 (2020-2027) para el Ministerio de Defensa y la Armada Española.

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses mejora hasta 2,54x vs 2,29x en 2018. De igual forma, el ratio book-to-bill de contratación sobre ventas crece hasta 1,24x vs 1,11x en 2018.

Defensa & Seguridad

- Las ventas en 2019 de Defensa & Seguridad han descendido ligeramente (-1% en moneda local), caracterizadas por la menor actividad en el ámbito de Seguridad y Simulación.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en 2019 se concentra en España y en Europa (c. 40% de las ventas en cada una de las geografías).
- En el 4T19 los ingresos han descendido ligeramente, también por la menor actividad en el ámbito de Seguridad y Simulación.
- La contratación en 2019 ha crecido un +41% en moneda local y reportado, impulsada principalmente por la fuerte contratación registrada en España por el contrato firmado con Lockheed Martin para fabricar la antena digital de las fragatas F-110 para el Ministerio de Defensa y la Armada Española. Asimismo, se ha registrado una fuerte contratación en AMEA, en el ámbito de Sistemas de Defensa (Omán y Vietnam) y de Radares (India).

Transporte & Tráfico

- Las ventas en 2019 de Transporte & Tráfico han crecido ligeramente (+1% en moneda local y reportado). El crecimiento registrado en el segmento de Tráfico Aéreo (+4% en moneda local; c. 50% de las ventas) ha compensado el descenso en el de Transportes (-2% en moneda local; c. 50% de las ventas).

- En el 4T19 los ingresos han caído un -14% en moneda local y en reportado, como consecuencia de retrasos en la certificación de hitos en determinados contratos relevantes en Transportes y el difícil comparable en el trimestre respecto al 4T18. Por un lado, Tráfico Aéreo creció un +30% en moneda local en el 4T18 (mayoritariamente por programas internacionales en AMEA) y, por el otro, Transportes aumentó un +22% en moneda local en el 4T18 (principalmente por contratos relevantes en AMEA y en Ecuador).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en 2019 se distribuye entre AMEA (c. 40% de las ventas), España (c. 25% de las ventas) y Europa (c. 20% de las ventas).
- La contratación en 2019 ha caído un -12% en moneda local y en reportado, afectada en su comparativa por la fuerte contratación en 2018 en el segmento de Tráfico Aéreo (en Argelia y China) y de Transportes (contrato de la fase de mantenimiento del tren de alta velocidad Meca-Medina). En sentido positivo, destaca la contratación de Transportes en sistemas de Peaje (I-66 en EEUU) y de mantenimiento de Ticketing urbano e interurbano en Riad.

Minsait

Minsait	2019 (M€)	2018 (M€)	Variación %		4T19 (M€)	4T18 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
Contratación neta	2.210	2.114	4,5	5,0	484	550	(11,9)	(11,6)
Ventas	2.015	1.916	5,2	5,7	542	520	4,3	5,1
- Energía & Industria	635	580	9,6	10,3	171	163	4,7	5,6
- Servicios Financieros	697	661	5,5	5,4	187	180	4,2	4,4
- Telecom & Media	251	240	4,5	6,1	65	62	4,3	6,4
- AA.PP. & Sanidad	432	436	(0,8)	0,0	119	115	3,7	4,9
Book-to-bill	1,10	1,10	(0,6)		0,89	1,06	(15,6)	
Cart./Ventas 12m	0,74	0,70	5,8					

Las ventas de la división de Minsait en 2019 crecieron un +6% en moneda local (+5% en reportado), con todos los verticales presentando un sólido crecimiento salvo Administraciones Públicas & Sanidad, cuyo crecimiento ha sido estable por el difícil comparable con el año pasado por los proyectos de Elecciones en AMEA.

La contribución de los servicios digitales ha sido de 456 M€ (23% de las ventas de Minsait), lo que supone un crecimiento del +13% con respecto a 2018. Destaca la positiva evolución de las actividades relacionadas con la experiencia digital, analítica avanzada, robotización de procesos y ciberseguridad.

En el 4T19 los ingresos crecieron un +5% en moneda local (+4% en reportado), continuando con el buen comportamiento registrado a lo largo del año y con todos los verticales presentando crecimientos en el entorno de dígito medio en el trimestre.

La contratación en la división de Minsait en 2019 aumenta un +5% en moneda local y en reportado, impulsada principalmente por el vertical de Administraciones Públicas & Sanidad (destaca la filial de Italia) y de Telecom & Media (renovación de contratos relevantes en España).

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses mejora hasta el 0,74x vs 0,70x en 2018. El ratio book-to-bill de contratación sobre ventas se sitúa en 1,10x en ambos periodos.

Energía & Industria

- Las ventas en 2019 de Energía & Industria crecieron un +10% en moneda local y en reportado. El segmento de Industria (c. 40% de las ventas del vertical), con crecimientos de doble dígito impulsados por el sector de Servicios y Retail, ha mostrado un mejor comportamiento relativo respecto al de Energía (c. 60% de las ventas del vertical), con tasas de crecimiento superiores al dígito medio por el buen comportamiento del sector de Utilities y Oil & Gas junto con la contribución inorgánica de ACS.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en 2019 se concentra en España (c. 50% de las ventas) y América (c. 30% de las ventas).
- En el 4T19 los ingresos crecieron un +5% en moneda local (+4% en reportado), impulsados principalmente por el buen comportamiento de América.
- La contratación en 2019 disminuye un -5% en moneda local (-6% en reportado), afectada por el difícil comparable respecto a 2018, en el que se produjo un gran número de implantaciones de soluciones propias de Energía en AMEA y la adjudicación de contratos relevantes en América.

Servicios Financieros

- Las ventas en 2019 de Servicios Financieros han aumentado un +5% en moneda local (+6% en reportado), principalmente impulsadas por el buen comportamiento en América tanto con grandes clientes como con la banca mediana.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en 2019 se concentra en España (c. 70% de las ventas) y en América (c. 30% de las ventas).
- En el 4T19 los ingresos crecieron un +4% en moneda local y en reportado, impulsados de igual forma por el buen comportamiento de América.
- La contratación en 2019 ha crecido ligeramente (+0,3% en moneda local) gracias a la adjudicación de un contrato relevante en América (BPO en Brasil), que ha compensado el difícil comparable respecto al 2018 en el que se produjo la renovación de un contrato plurianual relevante de BPO con una entidad bancaria española.

Telecom & Media

- Las ventas en 2019 de Telecom & Media han registrado un crecimiento del +6% en moneda local (+4% en términos reportados), principalmente por una mayor actividad con los principales operadores en España, así como en América.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en 2019 se concentra en España (c. 50% de las ventas) y en América (c. 40% de las ventas).
- En el 4T19 los ingresos crecieron un +6% en moneda local (+4% en reportado), principalmente impulsados por el buen comportamiento de América.
- La contratación en 2019 crece un +11% en moneda local (+10% en términos reportados), principalmente por la renovación de contratos relevantes en España.

Administraciones Públicas & Sanidad

- Las ventas en 2019 de Administraciones Públicas & Sanidad han permanecido estables (+0% en moneda local), comportamiento muy positivo teniendo en cuenta el difícil comparable con el año pasado por los proyectos de Elecciones en AMEA. Excluyendo el negocio de Elecciones, las ventas habrían aumentado un +6% en términos reportados. Destaca el positivo comportamiento de las Administraciones Públicas tanto en España (Administración de la Seguridad Social, Correos y Administraciones Regionales), como en Europa (Italia).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en 2019 se concentra en España (c. 60% de las ventas) y en América (c. 20% de las ventas).
- En el 4T19 los ingresos crecieron un +5% en moneda local impulsados mayoritariamente por la filial de Italia en el ámbito de Tecnologías Digitales.
- La contratación en 2019 sube un +25% en moneda local y reportado, con crecimientos relevantes en Europa (filial de Italia en el ámbito de Tecnologías Digitales), España (negocio de Elecciones, Administración de la Seguridad Social, contratos relevantes de Outsourcing con Administraciones Regionales) y América (Administraciones Públicas en Perú).

Análisis por región

Ventas por Geografías	2019		2018		Variación %		4T19 (M€)	4T18 (M€)	Variación %	
	(M€)	%	(M€)	%	Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
España	1.591	50	1.556	50	2,2	2,2	443	444	(0,3)	(0,3)
América	665	21	609	20	9,2	11,6	181	179	1,3	4,2
Europa	549	17	504	16	8,9	9,0	159	140	13,3	13,5
Asia, Oriente Medio & África	399	12	434	14	(8,1)	(8,8)	133	167	(20,1)	(20,8)
Total	3.204	100	3.104	100	3,2	3,6	916	930	(1,5)	(1,0)

Por geografías, destacan los crecimientos en los ingresos de América (+12% en moneda local; 21% de las ventas totales), Europa (+9% en moneda local; 17% de las ventas totales) y España (+2%; 50% de las ventas totales). En cambio, las ventas descienden un -9% en AMEA (12% de las ventas totales) por el negocio de Elecciones.

En el 4T19 los ingresos caen ligeramente (-1% en moneda local), principalmente como consecuencia de los descensos en AMEA (-21% en moneda local) por retrasos en la certificación de hitos en determinados contratos relevantes en Transportes. En sentido positivo, destaca el crecimiento de doble dígito en Europa (+14% en moneda local) impulsado por el vertical de Defensa & Seguridad.

La contratación presenta crecimiento en todas las geografías: España (+9% en moneda local), América (+7% en moneda local), Europa (+6% en moneda local) y AMEA (+5% en moneda local).

España

- Las ventas en 2019 aumentaron un +2%, impulsadas por la división de Minsait, que registró tasas de crecimiento cercanas al dígito medio.
- Los ingresos en 2019 en la división de Minsait (c. 75% de las ventas) presentaron crecimientos en todos sus verticales. Destaca el crecimiento de doble dígito del vertical de Administraciones Públicas & Sanidad (Administración de la Seguridad Social, Correos y Administraciones Regionales).
- En sentido contrario, las ventas en la división de T&D (c. 25% de las ventas) descendieron debido principalmente a la menor actividad en el ámbito de Simulación en el vertical de Defensa & Seguridad.

- Las ventas en el 4T19 descendieron ligeramente (-0,3%), por una menor actividad tanto en la división de Minsait como de T&D.
- La contratación en 2019 creció un +9%, impulsada principalmente por la fuerte contratación registrada en el vertical de Defensa & Seguridad por el contrato firmado con Lockheed Martin para fabricar la antena digital de las fragatas F-110.

América

- Las ventas en 2019 aumentaron un +12% en moneda local (+9% en reportado), impulsadas por el fuerte crecimiento de la división de Minsait.
- Por países, en Brasil (principal país de la región que representa c. 30% de las ventas) las ventas crecieron un +18% gracias fuerte crecimiento en el vertical de Energía & Industria junto con un buen comportamiento de Servicios Financieros y Telecom & Media. También, destacan los crecimientos registrados en Colombia y Perú.
- La actividad en América se concentra en el negocio de Minsait (c. 85% de las ventas). Las ventas en 2019 crecieron a tasas de doble dígito en todos los verticales de Minsait salvo en Administraciones Públicas & Sanidad (reposicionamiento hacia cliente privado vs público).
- Las ventas en la división de T&D (c. 15% de las ventas) en 2019 han registrado caídas de doble dígito tanto en Defensa & Seguridad (difícil comparable al tener lugar en el 2018 un proyecto relevante de Defensa Electrónica y Seguridad en México) como en Transporte & Defensa (implementación de proyectos relevantes de ATM en Centroamérica).
- Los ingresos en el 4T19 aumentan un +4% en moneda local, impulsados por los crecimientos de doble dígito de todos los verticales de la división de Minsait.
- La contratación en 2019 crece un +7% en moneda local (+6% reportado), impulsada por Servicios Financieros (contratos relevantes de Medios de Pago en Chile y Perú, y BPO en Brasil) y por el segmento de Transportes en sistemas de Peaje (I-66 en EEUU).

Europa

- Las ventas en 2019 aumentan un +9% en moneda local y reportado, con crecimientos cercanos a doble dígito tanto en la división de Minsait como en la de T&D.
- Las ventas de la división de T&D (c. 65% de las ventas de la región) registraron en 2019 crecimientos tanto en el vertical de Defensa & Seguridad como de Transporte & Tráfico.
- Dentro de la división de Minsait (c. 35% de las ventas de la región) ha destacado la positiva actividad en la filial de Italia en los verticales de Administraciones Públicas & Sanidad y Energía & Industria.
- Los ingresos en el 4T19 aumentan un +13% en moneda local y en reportado, con crecimientos tanto en la división de Minsait como en la de T&D. Destaca el buen comportamiento de Defensa & Seguridad y de Administraciones Públicas & Sanidad (Italia).
- La contratación en 2019 crece un +6% en moneda local y reportado, en el que destacan los verticales de Administraciones Públicas & Sanidad y el segmento de Tráfico Aéreo (programas europeos).

Asia, Oriente Medio & África (AMEA)

- Los ingresos en 2019 en AMEA presentan un descenso del -9% en moneda local (-8% reportado), comportamiento muy positivo teniendo en cuenta el difícil comparable con el año pasado por el proyecto de Elecciones. Excluyendo este impacto, las ventas habrían crecido ligeramente.
- Las ventas en 2019 en la división de T&D (c. 80% de las ventas de la región) han crecido ligeramente, impulsadas principalmente por el segmento de Tráfico Aéreo (proyectos en Argelia, Marruecos y China).
- Las ventas en 2019 en la división de Minsait (c. 20% de las ventas de la región) han registrado fuertes descensos, como consecuencia de la menor actividad en el negocio de Elecciones.
- Los ingresos en el 4T19 disminuyen un -21% en moneda local (-20% en reportado), como consecuencia de retrasos en la certificación de hitos en determinados contratos relevantes en Transportes.
- La contratación en 2019 en AMEA creció un +5% en moneda local y en reportado, impulsada por el vertical de Defensa & Seguridad (Sistemas de Defensa en Vietnam y Omán).

Anexos

Cuenta de resultados consolidada

	2019 M€	2018 M€	Variación		4T19 M€	4T18 M€	Variación	
			M€	%			M€	%
Ingresos ordinarios	3.203,9	3.103,7	100,2	3,2	916,4	930,1	(13,7)	(1,5)
Otros ingresos	90,9	85,3	5,6	6,6	27,4	31,9	(4,5)	(14,1)
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(1.189,5)	(1.290,5)	101,0	(7,8)	(365,7)	(430,7)	65,0	(15,1)
Gastos de personal	(1.757,7)	(1.606,9)	(150,8)	9,4	(455,6)	(422,6)	(33,0)	7,8
Otros resultados	(1,4)	1,4	(2,8)	NA	1,0	1,2	(0,2)	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	346,2	293,0	53,2	18,2	123,4	109,9	13,5	12,3
Amortizaciones	(125,2)	(93,7)	(31,5)	33,6	(29,2)	(25,7)	(3,5)	13,8
Resultado de Explotación (EBIT)	221,0	199,3	21,7	10,9	94,2	84,3	9,9	11,8
Margen EBIT	6,9%	6,4%	0,5 pp	NA	10,3%	9,1%	1,2 pp	NA
Resultado Financiero	(44,2)	(34,7)	(9,5)	27,2	(12,4)	(6,8)	(5,6)	81,7
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	0,7	(0,7)	1,4	NA	0,1	(0,0)	0,1	NA
Resultado antes de impuestos	177,6	163,9	13,7	8,3	81,9	77,4	4,5	5,8
Impuesto de sociedades	(51,5)	(41,7)	(9,8)	23,5	(24,3)	(11,5)	(12,8)	112,0
Resultado del ejercicio	126,1	122,2	3,9	3,2	57,6	65,9	(8,3)	(12,7)
Resultado atribuible a socios externos	(4,7)	(2,5)	(2,2)	NA	(0,9)	(0,8)	(0,1)	NA
Resultado neto	121,4	119,8	1,6	1,3	56,7	65,1	(8,4)	(13,0)

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	2019	2018	Variación (%)
BPA básico (€)	0,688	0,680	1,2
BPA diluido (€)	0,640	0,625	2,4

	2019	2018
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	331.005	457.647
Total Acciones ponderadas consideradas	176.323.397	176.196.755
Total Acciones diluidas consideradas	193.412.740	202.188.320
Autocartera al cierre del periodo	282.006	428.489

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 en el mismo del bono convertible emitido en octubre de 2013 por 250 M€ con precio de conversión de 14,29€ y con precio de 13,79€ a partir del primer día de cotización de las nuevas acciones a fecha 28/04/2017 tras la ampliación de capital por la operación de TecnoCom, junto con el bono emitido en octubre de 2016 por 250 M€ con precio de conversión de 14,629€ y teniendo en cuenta la recompra de 95 M€ del bono emitido en 2013. Asimismo, este cálculo tiene en cuenta la amortización del bono emitido en 2013, que se ha llevado a cabo el 17/10/2018) 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 2019 presentan un crecimiento del +3% en términos reportados.
- Otros Ingresos en 2019 aumentan +6 M€, principalmente por mayores trabajos para el inmovilizado (70 M€ en 2019 vs 61 M€ en 2018).
- Los Gastos de Personal aumentan un +9% en 2019, como consecuencia del incremento de la plantilla media (+14%), principalmente en la división de Minsait, por la ejecución de proyectos de BPO en Latinoamérica, muy intensivos en personal.
- El EBITDA en 2019 (que incluye el efecto de la NIIF 16) aumenta un +18% hasta los 346 M€ vs 293 M€ en 2018. Excluyendo el efecto de la NIIF 16, el EBITDA habría alcanzado 311 M€, lo que supone un crecimiento del +6%.
- Las Amortizaciones se han incrementado en +32 M€, correspondiendo todo el aumento a la aplicación de la NIIF 16.
- El EBIT en 2019 se sitúa en 221 M€ vs 199 M€ en 2018, lo que supone un crecimiento del +11%.
- El resultado financiero empeora en 10 M€ vs 2018, principalmente por el impacto de la NIIF 16 (6 M€), así como por mayores costes financieros por diferencias de cambio (2 M€), debido principalmente a ajustes de coberturas por cambios en el calendario de hitos de proyectos y cambios de alcance. El coste medio bruto de la deuda ha disminuido hasta el 1,8% en el 2019 vs 2,0% en el 2018).
- El gasto por impuestos es equivalente a una tasa impositiva del 29% en 2019 vs 25% en 2018. El mayor gasto es debido a la pérdida de la posibilidad de obtener incentivos fiscales durante un plazo de 9 meses desde el 1 de mayo 2019, derivado de la sentencia por asunto fiscal de mayo de 2019 (4,6 M€), así como a las pérdidas generadas en determinadas sucursales en las que no se ha generado un menor gasto por impuesto porque no se activa el crédito fiscal (como el caso de Kuwait, Argelia o Abu Dabi) y a los resultados positivos derivados de jurisdicciones con una tasa superior a la española (como Colombia, Bélgica, Nigeria, Malasia y República Dominicana).
- El Resultado neto del Grupo mejora un +1,3% vs 2018.

Resultados por negocios

2019

M€	T&D	Minsait	Eliminaciones	Total
Ventas totales	1.189	2.015	-	3.204
Margen de Contribución	234	262	-	496
Margen de Contribución (%)	19,7%	13,0%	-	15,5%
EBIT	145	76	-	221
Margen EBIT (%)	12,2%	3,8%	-	6,9%

2018

M€	T&D	Minsait	Eliminaciones	Total
Ventas totales	1.188	1.916	-	3.104
Margen de Contribución	230	264	-	494
Margen de Contribución (%)	19,4%	13,8%	-	15,9%
EBIT	157	43	-	199
Margen EBIT (%)	13,2%	2,2%	-	6,4%

4T19

T&D	Minsait	Eliminaciones	Total
374	542	-	916
85	73	-	158
22,7%	13,5%	-	17,3%
64	30	-	94
17,0%	5,6%	-	10,3%

4T18

T&D	Minsait	Eliminaciones	Total
410	520	-	930
74	71	-	145
18,1%	13,6%	-	15,6%
57	27	-	84
14,0%	5,2%	-	9,1%

Cifras no auditadas

Balance consolidado

	2019 M€	2018 M€	Variación M€
Inmovilizado material	117,2	108,4	8,8
Inversiones inmobiliarias	1,3	1,4	(0,1)
Activos por derechos de uso	129,6	0,0	129,6
Otros activos intangibles	372,6	373,5	(0,9)
Participadas y otros inmovilizados financieros	218,2	249,3	(31,1)
Fondo de Comercio	884,9	811,9	73,0
Activos por impuestos diferidos	151,1	160,4	(9,3)
Activos no corrientes	1.874,9	1.704,9	170,0
Activos no corrientes mantenidos para la venta	13,4	14,1	(0,7)
Activo circulante operativo	1.445,4	1.283,3	162,1
Otros activos corrientes	128,3	121,1	7,2
Efectivo y equivalentes	854,5	917,8	(63,3)
Activos corrientes	2.441,6	2.336,4	105,2
TOTAL ACTIVO	4.316,5	4.041,3	275,2
Capital y Reservas	780,1	660,5	119,6
Acciones propias	(2,8)	(3,7)	0,9
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	777,3	656,8	120,5
Socios externos	23,5	20,9	2,6
PATRIMONIO NETO	800,8	677,7	123,1
Provisiones para riesgos y gastos	55,2	65,6	(10,4)
Deuda financiera a largo plazo	1.379,6	1.358,6	21,0
Otros pasivos financieros no corrientes	202,5	128,8	73,7
Pasivos por impuestos diferidos	1,6	2,7	(1,1)
Otros pasivos no corrientes	13,8	7,0	6,8
Pasivos no corrientes	1.652,7	1.562,7	90,0
Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	26,7	42,3	(15,6)
Otros pasivos financieros corrientes	85,2	16,7	68,5
Pasivo Circulante Operativo	1.397,0	1.364,2	32,8
Otros pasivos corrientes	354,1	377,6	(23,5)
Pasivos corrientes	1.863,0	1.800,9	62,1
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	4.316,5	4.041,3	275,2
Deuda financiera a corto plazo	(26,7)	(42,3)	15,6
Deuda financiera a largo plazo	(1.379,6)	(1.358,6)	(21,0)
Deuda financiera bruta	(1.406,3)	(1.401,0)	(5,3)
Efectivo y equivalentes	854,5	917,8	(63,3)
Deuda neta	(551,8)	(483,2)	(68,6)

Cifras no auditadas

Flujos de tesorería consolidado

	2019	2018	Variación	4T19	4T18	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	177,6	163,9	13,7	81,9	77,4	4,5
Ajustes:						
- Amortizaciones	125,2	93,7	31,5	29,2	25,7	3,5
- Subvenciones, provisiones y otros	(29,6)	(41,6)	12,0	(19,2)	(21,7)	2,5
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	(0,7)	0,7	(1,4)	(0,1)	0,0	(0,1)
- Resultados financieros	44,2	34,7	9,5	12,4	6,8	5,6
Dividendos cobrados	0,3	1,3	(1,0)	0,3	1,2	(0,9)
Flujo de caja operativo antes de variación de capital circulante ⁽¹⁾	317,0	252,8	64,2	104,6	89,4	15,2
Variación en deudores comerciales y otros	36,9	6,8	30,1	119,8	(17,8)	137,6
Variación en existencias	(100,7)	(24,2)	(76,5)	23,8	41,1	(17,3)
Variación en acreedores comerciales y otros	(67,2)	45,4	(112,6)	82,6	143,4	(60,8)
Tesorería procedente de las actividades operativas ⁽²⁾	(131,0)	27,9	(158,9)	226,2	166,7	59,5
Inversión Material, neto	(30,8)	(24,7)	(6,1)	(12,5)	(12,4)	(0,1)
Inversión Inmaterial, neto	(45,2)	(54,7)	9,5	(9,3)	(18,8)	9,5
Capex	(76,0)	(79,4)	3,4	(21,9)	(31,2)	9,3
Resultados financieros pagados	(30,6)	(17,1)	(13,5)	(11,4)	(6,4)	(5,0)
Variación de otros pasivos financieros ⁽⁴⁾	(35,4)	0,0	(35,4)	(35,4)	0,0	(35,4)
Impuestos sobre sociedades pagados	(36,5)	(16,7)	(19,8)	(16,5)	(4,9)	(11,6)
Flujo de caja libre ⁽³⁾	7,5	167,5	(160,0)	245,7	213,4	32,3
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	(5,5)	0,1	(5,6)	1,4	(0,2)	1,6
Inversiones/Desinversiones Financieras	(68,5)	(47,3)	(21,2)	(67,7)	(7,7)	(60,0)
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	0,0	(0,1)	0,1	0,0	(0,1)	0,1
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	1,2	(3,6)	4,8	0,6	(0,7)	1,3
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(65,4)	116,5	(181,9)	180,0	204,8	(24,8)

Deuda neta inicial	(483,2)
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(65,4)
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	(3,2)
Deuda neta final	(551,8)

Saldo inicial de efectivo y equivalentes	917,8	699,1	218,7
Variación de la tasa de cambio	0,1	(4,6)	4,7
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	1,9	106,8	(104,9)
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(65,4)	116,5	(181,9)
Saldo final de efectivo y equivalentes	854,5	917,8	(63,3)
Endeudamiento financiero c/p y l/p	(1.406,3)	(1.401,0)	(5,3)
Deuda neta final	(551,8)	(483,2)	(68,6)

	2019	2018	Variación	4T19	4T18	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
⁽¹⁾ Flujo de caja operativo antes de variación de capital circulante	317	253	64	105	89	15
⁽¹⁾ Flujo de caja operativo antes de variación de capital circulante ex NIIF 16	281	253	29	95	89	6
⁽³⁾ Flujo de caja libre antes de ⁽²⁾ Tesorería procedente de las actividades operativas (guidance)	139	140	-1	19	47	-27

⁽⁴⁾ 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 alcanza los +317 M€ vs +253 M€ en 2018.
- La Tesorería procedente de las actividades operativas (capital circulante) en 2019 se sitúa en -131 M€ vs 28 M€ en 2018 gracias a la fuerte contribución del capital circulante en el último trimestre del año, en línea con la propia estacionalidad del negocio.
- El Circulante Operativo Neto (Activo circulante operativo – Pasivo circulante operativo) ha sido de +48 M€, equivalente a 6 días de ventas (DoS) vs -10 DoS en diciembre de 2018 y vs 24 DoS en septiembre de 2019.
- El Factoring sin recurso de facturas de clientes se mantiene estable en 187 M€, misma cifra que la realizada en 2018.
- La inversión en CAPEX (neta de los cobros por subvenciones) ha sido de 76 M€ vs 79 M€ en 2018.
- El pago por Resultado Financiero ha sido de 31 M€, nivel superior al registrado en 2018 (17 M€) como consecuencia principalmente del pago de los intereses anuales del bono de 300 M€ emitido en abril de 2018 (9M€).
- El pago por Impuesto de Sociedades ha sido de 36 M€ vs 17 M€ en 2018, debido a que en el año anterior tuvieron lugar cobros por devolución de impuestos de 2016 en España.
- El Flujo de Caja Libre en 2019 se ha situado en 8 M€ vs 168 M€ en 2018, afectado por la negativa contribución del capital circulante durante la primera mitad del año. El flujo de caja antes del capital circulante habría sido de 139 M€ vs 140 M€ en 2018.
- Destaca la fuerte generación de caja en el 4T19, que asciende a 246 M€ vs 213 M€ en el 4T18.
- La Deuda neta alcanza los 552 M€ en 2019 (incluye el pago de 67 M€ por la compañía SIA adquirida el 31/12/2019) vs 730 M€ en 9M19 y vs 483 M€ en el 2018. El ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16) se sitúa en 1,8x en 2019 (1,6x excluyendo el pago de la compañía SIA) vs 1,6x en el 2018.

Medidas alternativas de rendimiento

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

Ingresos Orgánicos

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

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

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

Resultado de Explotación (EBIT)

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

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

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

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

Margen Operativo

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

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

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

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

Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)

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

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

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

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

Deuda Financiera Neta

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

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

En este sentido, el Grupo emplea el 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 del 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 la Sociedad antes de los pagos de dividendos, inversiones financieras netas y otros importes asimilables, e inversión en autocartera. Se calcula a partir del "Resultado Antes de Impuestos" del estado de flujos de tesorería consolidado, se añaden las amortizaciones, se deducen las subvenciones y provisiones, se añaden los resultados de empresas asociadas y otras participadas, se añaden los resultados financieros, se añaden los dividendos cobrados, se añade la tesorería procedente de las actividades operativas, se deduce el capex, se deduce el resultado financiero y el impuesto de sociedades pagado.

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

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

Margen de Contribución

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

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

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

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

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

Contratación

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

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

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

Cartera de pedidos

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

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

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

Glosario

ATM: Air Traffic Management.

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).

Cash Flow: Flujo de Caja.

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).

I+D: Investigación más Desarrollo.

LTM: Last Twelve Months (Últimos Doce Meses).

Minsait: División de Tecnologías de la Información.

T&D: Transporte y Defensa.

TI: Tecnologías de la Información.

Contactos

Ezequiel Nieto
Tfno: +34.91.480.98.04
enietob@indra.es

Rubén Gómez
Tfno: +34.91.480.57.66
rgomezm@indra.es

Gonzalo García-Carretero
Tfno: +34.91.480.86.15
ggarciacarretero@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.