

Resultados 9M21

Los ingresos, el EBIT y el beneficio neto del 9M21 superan ampliamente los volúmenes pre crisis del 9M19

Indra vuelve a aumentar sus objetivos para el ejercicio 2021 y anuncia la vuelta del dividendo

- El beneficio neto alcanzó los 115 M€ en el 9M21 vs -31 M€ en el 9M20 y 65 M€ en el 9M19 (+77%).
- Los ingresos en el 9M21 crecieron un +12% en moneda local vs 9M20 (+10% en reportado) y un +9% en moneda local vs 9M19 (+3% en reportado).
- El EBIT se situó en 188 M€ en el 9M21 (171 M€ excluyendo la plusvalía de 17 M€ por la venta de las instalaciones de San Fernando de Henares) vs -9 M€ en el 9M20 y 127 M€ en el 9M19.
- Minsait aumentó sus ventas en el 9M21 un +12% en moneda local vs 9M20 y un +12% vs 9M19. El margen EBIT 9M21 se situó en el 5,4% excluyendo la plusvalía por la venta de las instalaciones (vs -3,7% en el 9M20 y 3,1% en el 9M19).
- Los ingresos de T&D en el 9M21 crecieron un +12% en moneda local vs 9M20 y un +3% vs 9M19. El margen EBIT 9M21 alcanzó niveles de doble dígito, situándose en el 10,8% excluyendo la plusvalía por la venta de las instalaciones, frente a 5,8% en 9M20 y 10,0% en 9M19.
- La caja generada en el 9M21 fue de 5 M€ (15 M€ excluyendo la salida de caja del plan de transformación de la plantilla de -32 M€ y la entrada de caja de +22 M€, correspondientes al primer pago por la venta de las instalaciones) frente a -75 M€ en el 9M20.
- La Deuda Neta se situó en 503 M€ vs 626 M€ en septiembre de 2020. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM se situó en 1,7x en septiembre de 2021 vs 2,8x en septiembre de 2020.
- La cartera creció un +5,3% en moneda local y se situó en 5.362 M€, con una ratio de cartera sobre ventas LTM de 1,65x.
- La compañía aumenta sus objetivos para el ejercicio 2021 y anuncia la vuelta del dividendo.

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

“Los resultados de los 9M21 demuestran una significativa aceleración del crecimiento y de la rentabilidad operativa de Minsait y de Transporte y Defensa, que además superan ya claramente los umbrales de los 9M19, previos a la pandemia.

Tanto T&D como Minsait aumentaron sus ingresos en doble dígito en moneda local en el periodo acumulado, mientras que la contribución negativa del tipo de cambio se redujo considerablemente en el tercer trimestre de 2021. Destacan también muy positivamente los márgenes EBIT de ambas divisiones, con T&D superando ya los dos dígitos en el 9M21, mientras Minsait alcanzó ya el 5,4% (excluyendo ambos la plusvalía por la venta de las instalaciones). Por su parte, el beneficio neto en los 9M21 ya es un 77% mayor que en los 9M19, antes de la crisis.

Al mismo tiempo, la sólida generación de caja del período y el crecimiento del EBITDA nos permiten seguir reduciendo el apalancamiento un trimestre más, con lo que ya se sitúa en el umbral de 1.7x.

En definitiva, la continua mejora de nuestros resultados y de nuestro balance nos permite volver a aumentar nuestros objetivos anuales para 2021 y poder anunciar la vuelta al dividendo.”

Principales Magnitudes	9M21	9M20	Variación (%)	3T21	3T20	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Contratación neta	2.588	2.830	(8,6) / (7,1)	739	744	(0,6) / (1,8)
Ingresos	2.363	2.153	9,7 / 11,6	745	669	11,4 / 11,6
Cartera de pedidos	5.362	5.150	4,1 / 5,3	5.362	5.150	4,1 / 5,3
EBITDA	257	80	222,6 / 227,9	112	98	14,3 / 14,9
Margen EBITDA %	10,9%	3,7%	7,2 pp	15,0%	14,6%	0,4 pp
Margen Operativo	201	87	129,9	76	44	71,5
Margen Operativo %	8,5%	4,1%	4,4 pp	10,2%	6,6%	3,6 pp
EBIT	188	(9)	NA	88	69	27,1 / 27,9
Margen EBIT %	8,0%	(0,4%)	8,4 pp	11,8%	10,3%	1,5 pp
Resultado Neto	115	(31)	(469,8)	59	44	36,0
Deuda neta	503	626	(19,7)	503	626	(19,7)
Flujo de Caja Libre	5	(75)	NA	55	14	NA
BPA básico (€)	0,651	(0,176)	(469,9)	NA	NA	NA

Transporte y Defensa (T&D)	9M21	9M20	Variación (%)	3T21	3T20	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Ingresos	826	741	11,5 / 11,8	242	236	2,8 / 2,5
EBITDA	120	78	54,1 / 54,3	57	74	(22,6) / (22,8)
Margen EBITDA %	14,5%	10,5%	4,0 pp	23,6%	31,3%	(7,7) pp
Margen Operativo	98	57	71,4	42	27	52,4
Margen Operativo %	11,8%	7,7%	4,1 pp	17,2%	11,6%	5,6 pp
EBIT	96	43	124,5 / 125,0	49	60	(18,8) / (19,0)
Margen EBIT %	11,6%	5,8%	5,8 pp	20,1%	25,5%	(5,4) pp

Minsaif (TI)	9M21	9M20	Variación (%)	3T21	3T20	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Ingresos	1.537	1.412	8,8 / 11,5	503	433	16,1 / 16,6
EBITDA	137	2	7774,1 / 8007,0	54	24	129,5 / 132,5
Margen EBITDA %	8,9%	0,1%	8,8 pp	10,8%	5,5%	5,3 pp
Margen Operativo	103	30	239,8	34	17	102,2
Margen Operativo %	6,7%	2,2%	4,5 pp	6,8%	3,9%	2,9 pp
EBIT	92	(52)	NA	39	9	335,6 / 343,8
Margen EBIT %	6,0%	(3,7%)	9,7 pp	7,7%	2,1%	5,6 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 26 M€ en el 9M21 y en el 9M20.

Indra vendió sus instalaciones de Mar Egeo, 4 (San Fernando de Henares) a XDATA Properties. Esta operación generó unas plusvalías de 17 M€ en el 3T21 y supuso una entrada de caja de 22 M€ en el 3T21. Se estima que el importe neto total de entrada de caja por la operación ascenderá a 32 M€ (precio de venta menos costes asociados).

Principales Magnitudes	9M21	9M19	Variación (%)	3T21	3T19	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Contratación neta	2.588	2.632	(1,7)	739	701	5,4
Ingresos	2.363	2.288	3,3 / 8,9	745	741	0,5 / 6,4
Cartera de pedidos	5.362	4.378	22,5	5.362	4.378	22,5
EBITDA	257	223	15,5	112	81	38,2
Margen EBITDA %	10,9%	9,7%	1,2 pp	15,0%	10,9%	4,1 pp
Margen Operativo	201	162	24,1	76	60	26,5
Margen Operativo %	8,5%	7,1%	1,4 pp	10,2%	8,1%	2,1 pp
EBIT	188	127	48,4	88	48	82,9
Margen EBIT %	8,0%	5,5%	2,5 pp	11,8%	6,5%	5,3 pp
Resultado Neto	115	65	77,1	59	31	92,6
Deuda neta	503	730	(31,2)	503	730	(31,2)
Flujo de Caja Libre	5	(238)	NA	55	(1)	NA
BPA básico (€)	0,651	0,367	77,4	NA	NA	NA

Transporte y Defensa (T&D)	9M21	9M19	Variación (%)	3T21	3T19	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Ingresos	826	814	1,5 / 3,3	242	262	(7,6) / (6,3)
EBITDA	120	114	5,7	57	41	38,0
Margen EBITDA %	14,5%	14,0%	0,5 pp	23,6%	15,8%	7,8 pp
Margen Operativo	98	96	1,9	42	35	19,3
Margen Operativo %	11,8%	11,8%	0,0 pp	17,2%	13,3%	3,9 pp
EBIT	96	81	17,5	49	30	62,7
Margen EBIT %	11,6%	10,0%	1,6 pp	20,1%	11,4%	8,7 pp

Minsait (TI)	9M21	9M19	Variación (%)	3T21	3T19	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Ingresos	1.537	1.473	4,3 / 12,0	503	479	5,0 / 13,4
EBITDA	137	109	25,6	54	39	38,4
Margen EBITDA %	8,9%	7,4%	1,5 pp	10,8%	8,2%	2,6 pp
Margen Operativo	103	66	56,4	34	25	36,3
Margen Operativo %	6,7%	4,5%	2,2 pp	6,8%	5,3%	1,5 pp
EBIT	92	45	104,0	39	18	116,7
Margen EBIT %	6,0%	3,1%	2,9 pp	7,7%	3,8%	3,9 pp

Principales aspectos destacados

La cartera alcanzó los 5.362 M€ en el 9M21, mostrando un crecimiento del +4% en términos reportados (+5% en moneda local) vs 9M20. La cartera de la división de Transporte & Defensa ascendió a 3.729 M€ y aumentó un +7% en términos reportados (+8% en moneda local) en el 9M21 vs 9M20, destacando la cartera acumulada de Defensa & Seguridad con 2.352 M€. Por su parte, la cartera de Minsait descendió un -2% en términos reportados (+1% en moneda local) y se situó en 1.633 M€. La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 1,65x vs 1,68x en el 9M20.

La contratación neta en el 9M21 presentó un descenso del -7% en moneda local (-9% reportado):

- **La contratación en la división de Transporte & Defensa en el 9M21** descendió un -17% en moneda local, por la fuerte contratación registrada en el 9M20 tanto en Defensa & Seguridad (-16% en moneda local en el 9M21 vs 9M20), por los proyectos de Fragatas F110, Radares en UK y Corea del Sur contratados en el ejercicio anterior, como en Transporte & Tráfico (-19% en moneda local en el 9M21 vs 9M20), por los grandes proyectos contratados en el 9M20 (Centros de Control para transporte ferroviario en Irlanda, T-Mobilitat en España, sistemas de gestión de túneles en Colombia y sistemas de Tráfico Aéreo en programas europeos y Centroamérica).

No obstante, en el trimestre se produjo un fuerte crecimiento de la contratación en Defensa & Seguridad (+24% en moneda local, principalmente por los contratos de Radares Lanza 3D en España y Sistemas de Defensa Aérea en Ruanda), y en el segmento de Tráfico Aéreo (+23% en moneda local), por diversos proyectos con Enaire en España y el proyecto de gestión de tráfico aéreo en Kuwait.

- **La contratación en la división de Minsait en el 9M21** se mantuvo en los mismos niveles que en el 9M20. Por un lado, los verticales de Energía & Industria (+15% en moneda local, por la contribución inorgánica de SmartPaper, el buen comportamiento de la filial de Italia y del segmento de Industria en España) y Administraciones Públicas & Sanidad (+2% en moneda local, por el negocio de Elecciones) presentaron crecimientos, mientras que Servicios Financieros (-5% en moneda local) y Telecom & Media (-20% en moneda local) registraron descensos, por las renovaciones de ciertos contratos relevantes plurianuales que tuvieron lugar en el 9M20.

Los ingresos en el 9M21 crecieron un +12% en moneda local (+10% en reportado) vs 9M20 y un +12% en moneda local (+11% en reportado) en el 3T21 vs 3T20:

- **Los ingresos de la división de Transporte & Defensa en el 9M21** crecieron un +12% en moneda local (+11% en reportado), impulsados por el crecimiento registrado en Defensa & Seguridad (+16% en moneda local), derivado de la mayor actividad en AMEA (Azerbaiyán y Vietnam), Europa (Eurofighter) y España (Fragatas F110, Vehículo 8x8, Simuladores NH90 y

Chinook). Asimismo, destaca el crecimiento registrado en el vertical de Transporte & Tráfico (+8% en moneda local), principalmente impulsado por la finalización de la etapa de inversión del proyecto ferroviario en Arabia Saudí, y que ya ha iniciado su fase de mantenimiento. **Los ingresos en el 3T21** aumentaron un +3% vs 3T20, impulsados por el vertical de Defensa & Seguridad (+6% en moneda local).

- **Los ingresos de la división de Minsait en el 9M21** aumentaron un +12% en moneda local (+9% en reportado), destacando el fuerte crecimiento de Administraciones Públicas & Sanidad (+33% en moneda local, por la mayor actividad en España con las distintas Administraciones, la filial de Italia y el negocio de Elecciones). El resto de verticales presentaron un sólido crecimiento: Servicios Financieros (+7% en moneda local) por la mayor actividad en España, México y Perú; Energía & Industria (+7% en moneda local), por la contribución inorgánica de SmartPaper y la recuperación del segmento de Industria; y Telecom & Media (+3% en moneda local). **Los ingresos en el 3T21** subieron un +17% vs 3T20 con crecimientos de doble dígito en todos los verticales (Administraciones Públicas y Sanidad: +41% en moneda local; Energía & Industria: +12% en moneda local; Servicios Financieros: +11% en moneda local) salvo en Telecom & Media (+6% en moneda local).

El tipo de cambio resta -41 M€ a los ingresos en el 9M21, principalmente por la depreciación de las divisas latinoamericanas (real brasileño, peso argentino y soles peruanos). En el 3T21 se redujo significativamente la contribución negativa del tipo de cambio, siendo sólo de -2M€.

Los ingresos orgánicos en el 9M21 (excluyendo la contribución inorgánica de SmartPaper y el efecto del tipo de cambio) aumentaron un +10%. Por divisiones, Minsait registró un crecimiento orgánico del +10% y Transporte & Defensa del +12%. **Los ingresos orgánicos en el 3T21** aumentaron un +10% vs 3T20, creciendo en Minsait un +14% y en Transporte & Defensa un +3%.

La contribución de Digital en Minsait fue de 413 M€ (27% de las ventas de Minsait) en el 9M21, lo que supone un crecimiento del +14% con respecto al 9M20. En el 3T21, el área de Digital registró un crecimiento del +18% vs 3T20.

El EBITDA reportado en el 9M21 se situó en 257 M€ (240 M€ excluyendo la plusvalía por la venta de las instalaciones de San Fernando de Henares) vs 80 M€ en el 9M20 (afectado por el impacto del Covid y plan de eficiencia asociado) y vs 223 M€ en 9M19. El EBITDA en el 3T21 ascendió a 112 M€ (incluye la plusvalía de 17 M€ por la venta las instalaciones) vs 98 M€ en el 3T20 (incluye la plusvalía de la venta de Metrocall de 36 M€) y 81 M€ en el 3T19.

El Margen Operativo alcanzó los 201 M€ en el 9M21 vs 87 M€ en el 9M20 y vs 162 M€ en el 9M19 (equivalente a un margen del 8,5% en el 9M21 vs 4,1% en el 9M20 y vs 7,1% en el 9M19), 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 3T21 ascendió a 76 M€ vs 44 M€ en el 3T20 y vs 60 M€ en el 3T19 (equivalente a un margen del 10,2% en el 3T21 vs 6,6% en el 3T20 y vs 8,1% en el 3T19):

- **El Margen Operativo de la división de Transporte & Defensa en el 9M21** alcanzó 98 M€ vs 57 M€ en el 9M20 y vs 96 M€ en el 9M19, equivalente a un margen del 11,8% en el 9M21 vs 7,7% en el 9M20 y vs 11,8% en el 9M19. La rentabilidad se situó en niveles previos a la pandemia, gracias al crecimiento de los ingresos y a las medidas de eficiencia del plan de acción. El Margen Operativo en el 3T21 ascendió a 42 M€ vs 27 M€ en el 3T20 y vs 35 M€ en el 3T19 (equivalente a un margen del 17,2% en el 3T21 vs 11,6% en el 3T20 y vs 13,3% en el 3T19).
- **El Margen Operativo de la división de Minsait en el 9M21** alcanzó 103 M€ vs 30 M€ en el 9M20 y vs 66 M€ en el 9M19, equivalente a un margen del 6,7% en el 9M21 vs 2,2% en el 9M20 y vs 4,5% en el 9M19. Esta mejora se produce por el crecimiento de los ingresos y las medidas de eficiencia y ahorros del plan de acción, resultando en una mejora de márgenes en todos los verticales. El Margen Operativo en el 3T21 ascendió a 34 M€ vs 17 M€ en el 3T20 y 25 M€ en el 3T19 (equivalente a un margen del 6,8% en el 3T21 vs 3,9% en el 3T20 y vs 5,3% en el 3T19).

Los costes de reestructuración de la plantilla que no forman parte del plan de acción fueron de -13 M€ en el 9M21 vs -26 M€ en el 9M20.

El impacto del **tipo de cambio en el EBIT** fue de -4 M€ en el 9M21.

El EBIT reportado en el 9M21 se situó en 188 M€ (171 M€ excluyendo la plusvalía de 17 M€ por la venta de las instalaciones de San Fernando de Henares) vs -9 M€ en el 9M20 (afectado por el impacto del Covid y plan de eficiencia asociado) y vs 127 M€ en el 9M19, equivalente a un margen del 8,0% en el 9M21 (7,3% excluyendo la plusvalía por la venta de las instalaciones de San Fernando) vs -0,4% en el 9M20 y 5,5% en el 9M19. El EBIT en el 3T21 alcanzó 88 M€ (que incluye 17 M€ por la venta de las instalaciones de San Fernando) vs 69 M€ en el 3T20 (que incluye la plusvalía de la venta de Metrocall de 36 M€) y 48 M€ en el 3T19, equivalente a un margen del 11,8% en el 3T21 (9,5% excluyendo la plusvalía por la venta de las instalaciones de San Fernando) vs 10,3% en el 3T20 (5,0% excluyendo la plusvalía de la venta de Metrocall) y vs 6,5% en el 3T19.

- **El Margen EBIT de la división de Transporte & Defensa antes de la plusvalía** por la venta de las instalaciones de San Fernando se situó en el 10,8% en el 9M21 (5,8% en 9M20 y 10,0% en 9M19) y en el 17,4% en el 3T21.
- **El Margen EBIT de la división de Minsait antes de la plusvalía** por la venta de las instalaciones de San Fernando se situó en el 5,4% en el 9M21 (vs -3,7% en el 9M20 y 3,1% en el 9M19), y en el 5,7% en el 3T21.

El Resultado Neto en el 9M21 asciende a 115 M€ vs -31 M€ en el 9M20.

El Flujo de Caja Libre en el 9M21 se situó en 5 M€ (15 M€ excluyendo la salida de caja del plan de transformación de la plantilla de -32 M€ y la entrada de caja de +22 M€ correspondientes al primer pago por la venta de las instalaciones de San Fernando de Henares) vs -75 M€ en el 9M20.

La Deuda Neta alcanzó los 503 M€ en septiembre de 2021 vs 626 M€ en septiembre de 2020 y vs 481 M€ en diciembre de 2020. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16, la plusvalía por la venta de las instalaciones de San Fernando de Henares, la plusvalía de Metrocall y los costes derivados del plan de acción que impactaron en el ejercicio 2020) se situó en 1,7x en septiembre de 2021 vs 2,8x en septiembre de 2020 y 2,5x en diciembre de 2020.

Ingresos por negocios y regiones:



Nuevos Objetivos 2021

Ingresos 2021: mayores de 3.300 M€ en moneda local (desde >3.200 M€ en moneda local).

EBIT reportado 2021: mayor de 230 M€ (desde >220 M€ anterior).

FCF 2021: superior a 140 M€ (desde >130 M€ anterior), excluyendo las salidas de caja correspondientes a los planes de transformación de plantilla de 2015 (estimado en -28 M€) y de 2020 (estimado en -35 M€), así como la entrada de caja por la venta de las instalaciones de San Fernando de Henares (estimado en +32 M€).

Recursos humanos

La plantilla final al cierre de septiembre de 2021 estaba formada por 51.310 empleados, lo que supone un incremento del +7% vs septiembre de 2020 (3.388 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 septiembre de 2021 aumentó un +3% respecto a junio de 2021 (1.566 empleados más), concentrándose el incremento en América (1.081 empleados más) y en España (478 empleados más).

Por su parte, la plantilla media en el 9M21 aumentó un +2% vs 9M20.

Plantilla final	9M21	%	9M20	%	Variación (%) vs 9M20
España	28.041	55	27.963	58	0,3
América	17.848	35	15.506	32	15,1
Europa	3.421	7	2.348	5	45,7
Asia, Oriente Medio & África	2.000	4	2.105	4	(5,0)
Total	51.310	100	47.922	100	7,1

Plantilla media	9M21	%	9M20	%	Variación (%) vs 9M20
España	27.648	55	28.442	58	(2,8)
América	16.836	34	15.926	33	5,7
Europa	3.403	7	2.331	5	46,0
Asia, Oriente Medio & África	2.051	4	2.131	4	(3,7)
Total	49.939	100	48.830	100	2,3

Otros acontecimientos del trimestre

El 8 de septiembre Indra vendió sus instalaciones en Mar Egeo, 4 (San Fernando de Henares) a XDATA Properties. La operación responde a la estrategia de desinversión de activos no estratégicos iniciada por Indra el año pasado con la venta de su participación en Metrocall a Cellnex. La operación no afecta a la capacidad de Indra de ofrecer servicios de Centro de Proceso de Datos ni a su desarrollo del negocio de Cloud-Data.

El 22 de septiembre el Consejo de Administración de Indra acordó la creación de una Comisión de Estrategia.

Otros acontecimientos posteriores al cierre del trimestre

Indra Sistemas S.A. (Indra) busca utilizar su sólida situación financiera y los flujos de caja obtenidos por su negocio para desarrollar y mejorar su posición en un mercado competitivo y, al mismo tiempo, para recompensar a sus accionistas por su inversión y confianza en Indra.

En este sentido, sobre la base de los resultados, los requisitos de capital proyectados, así como las condiciones y perspectivas comerciales, el Consejo de Administración, con carácter anual, aprobará o someterá a la aprobación de la Junta General de Accionistas, siempre que lo considere posible y deseable de acuerdo con los objetivos y la situación financiera de Indra, una retribución al accionista que consista en la distribución de un dividendo anual o cualquier otra forma de retribución, incluidos dividendos extraordinarios o programas de recompra de acciones.

En sesión celebrada el 26 de octubre, el Consejo de Administración de Indra ha acordado reanudar el pago de dividendo y someter a la consideración de la próxima Junta General Ordinaria de Accionistas el reparto de un dividendo en efectivo de 0,15€ por acción, pagadero en julio de 2022.

Análisis por divisiones

Transporte & Defensa (T&D)

T&D	9M21	9M20	Variación %		3T21	3T20	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación neta	970	1.174	(17,4)	(17,2)	379	340	11,5	11,2
Ventas	826	741	11,5	11,8	242	236	2,8	2,5
- Defensa & Seguridad	409	351	16,3	16,2	130	123	5,9	5,7
- Transporte & Tráfico	418	390	7,1	7,9	112	113	(0,6)	(1,0)
- Transporte	228	201	13,3	15,2	57	57	0,1	(0,1)
- Tráfico Aéreo	189	189	0,5	0,0	55	56	(1,4)	(1,9)
Book-to-bill	1,17	1,58	(25,9)		1,57	1,44	8,4	
Cart./Ventas 12m	3,10	3,12	(0,7)					

Los ingresos de la división de Transporte & Defensa se incrementaron un +12% en moneda local en el 9M21, con crecimientos tanto en Defensa & Seguridad (+16% en moneda local) como en Transporte & Tráfico (+8% en moneda local).

Comparando con el 9M19, antes de la pandemia, los ingresos crecieron un +3% en moneda local en el 9M21.

La contratación en la división de Transporte & Defensa en el 9M21 descendió un -17% en moneda local, con caídas tanto en Transporte & Tráfico (-19% en moneda local) como en Defensa & Seguridad (-16% en moneda local). Sin embargo, en el trimestre destaca el crecimiento de la contratación del vertical de Defensa & Seguridad (+24% en moneda local) y del segmento de Tráfico Aéreo (+23% en moneda local).

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se situó en 3,10x vs 3,12x en el mismo periodo del año anterior. La ratio book-to-bill de contratación sobre ventas se situó en 1,17x vs 1,58x en el mismo periodo del año anterior.

Defensa & Seguridad

- Las ventas en el 9M21 de Defensa & Seguridad crecieron un +16% en moneda local, siendo el vertical de la división de T&D que mejor comportamiento registró.
- Destacan los crecimientos registrados en el 9M21 en el área de Plataformas (Eurofighter, Vehículo 8x8 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 9M21 de doble dígito en AMEA (Azerbaiyán y Vietnam), España (Fragatas F110, Vehículo 8x8, Simuladores NH90 y Chinook) y Europa (Eurofighter).
- Las ventas en el 3T21 de Defensa & Seguridad crecieron un +6% en moneda local, destacando los crecimientos de España y AMEA. Por su parte, las ventas en Europa crecieron ligeramente.
- La mayor parte de la actividad del vertical en el 9M21 se concentra en Europa (c. 40% de las ventas) y España (c. 40% de las ventas).
- La contratación en el 9M21 cayó un -16% en moneda local, por la fuerte actividad que tuvo lugar en el 9M20 (Fragatas F110, Radares en UK y Corea del Sur). Sin embargo, la contratación en el 3T21 creció un +24% vs 3T20 (Radares Lanza 3D en España y Sistemas de Defensa Aérea en Ruanda)

Transporte & Tráfico

- Las ventas en el 9M21 de Transporte & Tráfico subieron un +8% en moneda local, principalmente impulsadas por el segmento de Transportes.
- Las ventas en el segmento de Transportes en el 9M21 crecieron un +15% en moneda local, explicado principalmente por el proyecto ferroviario en Arabia Saudí (AMEA), que ya ha iniciado su nueva fase de mantenimiento.
- Los ingresos en el segmento de Tráfico Aéreo en el 9M21 se mantuvieron estables. El crecimiento de doble dígito registrado en España (mayor actividad con Enaire) logró compensar los descensos del resto de geografías.
- Las ventas en el 3T21 de Transporte & Tráfico descendieron un -1% en moneda local, con las ventas manteniéndose estables en el segmento de Transportes y presentando ligeros descensos (-2% en moneda local) en el de Tráfico Aéreo. Las ventas en ambos segmentos continúan viéndose afectadas por retrasos en determinados proyectos internacionales.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 9M21 se distribuye entre AMEA (c. 35% de las ventas), España (c. 30% de las ventas) y Europa (c. 20% de las ventas).
- La contratación en el 9M21 descendió un -19%, por la gran actividad que tuvo lugar en el 9M20 en Europa (Centros de Control para transporte ferroviario en Irlanda y programas europeos de Tráfico Aéreo), España (T-Mobilitat) y América (sistemas de gestión de túneles en Colombia y Tráfico Aéreo en Centroamérica). En sentido contrario, destaca en el trimestre la contratación registrada en el segmento de Tráfico Aéreo (+23% en moneda local), impulsada por diversos proyectos con Enaire en España y el proyecto de gestión de tráfico aéreo en Kuwait.

Minsait

Minsait	9M21 (M€)	9M20 (M€)	Variación %		3T21 (M€)	3T20 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
Contratación neta	1.618	1.656	(2,3)	0,1	360	403	(10,8)	(12,8)
Ventas	1.537	1.412	8,8	11,5	503	433	16,1	16,6
- Energía & Industria	462	443	4,3	7,3	149	133	12,2	12,4
- Servicios Financieros	530	506	4,8	6,7	173	154	11,9	10,7
- Telecom & Media	186	188	(1,3)	2,8	61	59	4,3	6,0
- AA.PP. & Sanidad	359	275	30,3	33,4	120	87	37,4	40,7
Book-to-bill	1,05	1,17	(10,2)		0,72	0,93	(23,1)	
Cart./Ventas 12m	0,80	0,86	(6,9)					

Las ventas de la división de Minsait en el 9M21 crecieron un +12% en moneda local, con crecimientos en todos los verticales, entre los que destaca el fuerte aumento registrado en Administraciones Públicas & Sanidad (+33% en moneda local).

Comparando con el 9M19, antes de la pandemia, los ingresos del 9M21 crecieron un +12% en moneda local.

Excluyendo la contribución inorgánica de SmartPaper y el efecto del tipo de cambio, las ventas 9M21 de la división de Minsait habrían subido un +10%.

La contratación de la división de Minsait en el 9M21 se mantuvo en los mismos niveles que en el 9M20. Los verticales de Energía & Industria y Administraciones Públicas & Sanidad presentaron crecimientos, mientras que Servicios Financieros y Telecom & Media registraron descensos.

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se situó en 0,80x vs 0,86x en el mismo periodo del año anterior. La ratio book-to-bill de contratación sobre ventas fue de 1,05x vs 1,17x en el mismo periodo acumulado del año anterior.

La contribución de Digital fue de 413 M€ (27% de las ventas de Minsait) en el 9M21, lo que supone un crecimiento del +14% con respecto al 9M20. En el 3T21, el área de Digital registra un crecimiento del +18% vs 3T20.

Minsait	9M21	9M20	Variación % Reportado	3T21	3T20	Variación % Reportado
	(M€)	(M€)		(M€)	(M€)	
Digital	413	362	14,1	135	114	18,1
Soluciones Propias	123	113	8,8	39	38	0,7
Soluciones de Terceros & Otras	243	225	8,0	83	61	37,6
Outsourcing Tecnológico y de Procesos	764	719	6,3	248	219	13,2
Eliminaciones	(6)	(6)	N/A	(2)	1	N/A
Total	1.537	1.412	8,8	503	433	16,1

Energía & Industria

- Las ventas en el 9M21 de Energía & Industria aumentaron un +7% en moneda local, con crecimientos tanto en el segmento de Energía (por la contribución inorgánica de SmartPaper) como en el de Industria.
- El segmento de Energía representa aproximadamente el 60% de las ventas del vertical vs 40% el segmento de Industria.
- Los ingresos en el 9M21 aumentaron en todas las geografías, destacando Europa (filial de Italia por la contribución de SmartPaper), América (en Brasil, tanto en el segmento de Energía como en el de Industria) y España (segmento de Industria).
- Las ventas en el 3T21 de Energía & Industria aumentaron un +12% en moneda local, impulsadas por el fuerte crecimiento registrado en el segmento de Industria, que sigue recuperándose con fuerza, tras haber estado muy penalizado por la pandemia.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 9M21 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 9M21 creció un +15% 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 9M21 de Servicios Financieros aumentaron un +7% 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 9M21 respecto al sector seguros (c. 15% de las ventas).
- Los ingresos en el 9M21 registraron crecimientos en todas las geografías. Presentan un sólido crecimiento tanto España (debido al proceso de consolidación del sector bancario actual) como en América (México y Perú).
- Las ventas en el 3T21 subieron un +11% en moneda local, mostrando asimismo un positivo comportamiento tanto en España como en América.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 9M21 se concentra en España (c. 70% de las ventas) y en América (c. 25% de las ventas).
- La contratación en el 9M21 descendió un -5% en moneda local. El crecimiento registrado en América (Brasil, Perú y El Salvador) no compensó la caída registrada en España.

Telecom & Media

- Las ventas en el 9M21 de Telecom & Media aumentaron un +3% en moneda local, impulsadas por el segmento de Telecom.
- El segmento de Telecom (c. 95% de las ventas) concentra la mayor parte de la actividad del vertical en el 9M21 respecto al de Media (c. 5% de las ventas).
- Las ventas en el 9M21 se vieron apoyadas por el buen comportamiento de América (Perú, Colombia y Brasil) y España.
- Las ventas en el 3T21 subieron un +6% en moneda local, impulsadas asimismo por los crecimientos registrados en España y América.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 9M21 se concentra en España (c. 50% de las ventas) y América (c. 35% de las ventas).
- La contratación en el 9M21 descendió un -20% debido a que en el 9M20 tuvo lugar la renovación de contratos relevantes en América con los principales operadores en Brasil, Argentina y Chile.

Administraciones Públicas & Sanidad

- Las ventas en el 9M21 de Administraciones Públicas & Sanidad subieron un +33% en moneda local, siendo el vertical de la compañía que mejor comportamiento registró en el periodo.
- Las ventas en el 9M21 registraron crecimientos de doble dígito en todos los segmentos del vertical (Administraciones Públicas, Sanidad y Procesos Electorales). Excluyendo el negocio de Elecciones, las ventas habrían crecido un +22% en términos reportados.
- 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), Europa (filial de Italia) y América (Perú y Elecciones en Argentina).
- Los ingresos en el 3T21 crecieron un +41% en moneda local, con fuertes crecimientos en todos los segmentos del vertical (Administraciones Públicas, Procesos Electorales y Sanidad), así como en todas las geografías.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 9M21 se concentró en España (c. 70% de las ventas), Europa (c. 20% de las ventas) y América (c. 15% de las ventas).
- La contratación en el 9M21 creció un +2% en moneda local, gracias al positivo comportamiento registrado en España.

Análisis por región

Ventas por Geografías	9M21 (M€)	9M20 (M€)	Variación %		3T21 (M€)	3T20 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
España	1.217	1.133	7,4	7,4	385	346	11,2	11,2
América	427	433	(1,4)	8,0	144	132	9,5	10,7
Europa	444	379	17,3	17,2	139	115	20,7	20,5
Asia, Oriente Medio & África	275	209	31,6	31,8	77	76	1,5	1,6
Total	2.363	2.153	9,7	11,6	745	669	11,4	11,6

Todas las geografías presentan aumentos en sus ventas en el 9M21, destacando los crecimientos de doble dígito registrados en AMEA (+32% en moneda local; 12% de las ventas totales) y Europa (+17% en moneda local; 19% de las ventas totales). Por su parte, España (+7%; 51% de las ventas totales) y América (+8% en moneda local; 18% de las ventas) también presentan sólidos crecimientos.

La contratación en el 9M21 presenta descensos en moneda local en todas las geografías (España: -7%; América: -14%; Europa: -7%), salvo en AMEA donde creció un +7%.

España

- Las ventas en el 9M21 subieron un +7%, con crecimientos tanto en Minsait como en Transporte & Defensa.
- Los ingresos de Minsait (c. 75% de las ventas) en el 9M21 mostraron crecimientos de doble dígito. Todos los verticales presentaron un comportamiento positivo, entre los que destacó el fuerte crecimiento registrado en Administraciones Públicas & Sanidad.
- Las ventas en el 9M21 en la división de Transporte & Defensa (c. 25% de las ventas) mostraron crecimientos superiores a dígito medio, impulsadas 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 3T21 aumentaron un +11%, impulsados principalmente por los crecimientos de Administraciones Públicas y Servicios Financieros.
- La contratación en el 9M21 cayó un -7%, por la fuerte contratación que tuvo lugar en el 9M20 en la división de Transporte & Defensa (principalmente por el contrato de las Fragatas F110).

América

- Las ventas en el 9M21 aumentaron un +8% en moneda local, impulsadas por los crecimientos de doble dígito de la división de Minsait. La depreciación de las divisas en Latinoamérica ha restado -9 pp al crecimiento.
- Los principales países de la región registraron crecimientos en moneda local: las ventas crecieron un +2% en moneda local en Brasil (c. 30% de las ventas), impulsadas por el vertical de Energía & Industria, un +18% en moneda local en México (c. 20% de las ventas), gracias a la contribución de Servicios Financieros, y Colombia (c. 15% de las ventas), por Transportes. Asimismo, destacan los crecimientos de doble dígito registrados en Perú (fuerte crecimiento en todos los verticales de Minsait) 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 9M21 crecieron a tasas de doble dígito, con todos los verticales presentando crecimiento (destacando especialmente Servicios Financieros y Administraciones Públicas & Sanidad).
- Las ventas en la división de Transporte & Defensa (c. 15% de las ventas) en el 9M21 descendieron a tasas de doble dígito, por las caídas registradas en el vertical de Defensa & Seguridad (menor actividad en Sistemas Navales en EEUU).
- Los ingresos en el 3T21 aumentaron un +11% en moneda local, impulsados por los crecimientos de doble dígito de la división de Minsait.
- La contratación en el 9M21 descendió un -14% en moneda local, principalmente por la caída de doble dígito registrada en Telecom & Media y Administraciones Públicas & Sanidad.

Europa

- Las ventas en el 9M21 crecieron un +17% en moneda local, con crecimientos en ambas divisiones.
- Las ventas de la división de Transporte & Defensa (c. 60% de las ventas de la región) en el 9M21 crecieron a tasas cercanas al doble dígito, impulsadas por el vertical de Defensa & Seguridad (proyecto Eurofighter).
- Las ventas de la división de Minsait (c. 40% de las ventas de la región) en el 9M21 registraron crecimientos de doble dígito, gracias a los verticales de Energía & Industria (contribución inorgánica de SmartPaper) y de Administraciones Públicas (filial de Italia).
- Las ventas en el 3T21 crecieron un +21% en moneda local, principalmente por el crecimiento de doble dígito registrado en la división de Minsait (filial de Italia).
- La contratación en el 9M21 cayó un -7% en moneda local, principalmente afectada por la fuerte contratación que tuvo lugar en el 9M20 en Transporte & Tráfico (Centros de Control para transporte ferroviario en Irlanda y programas europeos de Tráfico Aéreo).

Asia, Oriente Medio & África (AMEA)

- Los ingresos en el 9M21 en AMEA presentaron un crecimiento del +32% en moneda local, con crecimientos de doble dígito tanto en Minsait como en Transporte y Defensa.
- Las ventas en el 9M21 en la división de Transporte & Defensa (c. 80% de las ventas de la región) registraron un fuerte incremento, impulsadas por los crecimientos de doble dígito registrados en el segmento de Transportes (Arabia Saudí y Malasia) y en el vertical de Defensa & Seguridad (defensa aérea en Azerbaiyán y Vietnam).
- Las ventas en el 9M21 en la división de Minsait (c. 20% de las ventas de la región) crecieron a tasas de doble dígito, siendo Administraciones Públicas & Sanidad el vertical que mejor comportamiento registró.
- Los ingresos en el 3T21 crecieron un +2% en moneda local, apoyados por el crecimiento de Defensa & Seguridad (Azerbaiyán y Vietnam) y Administraciones Públicas & Sanidad (Elecciones en Iraq).
- La contratación en el 9M21 creció un +7% en moneda local, impulsada por la fuerte actividad registrada en el vertical de Transporte & Tráfico (Transportes en Arabia Saudí y Tráfico Aéreo en Kuwait) y en Administraciones Públicas & Sanidad (Elecciones en Iraq).

Anexos

Cuenta de resultados consolidada

	9M21	9M20	Variación		3T21	3T20	Variación	
	M€	M€	M€	%	M€	M€	M€	%
Ingresos ordinarios	2.362,9	2.153,2	209,7	9,7	745,2	668,9	76,3	11,4
Otros ingresos	33,8	54,6	(20,8)	(38,2)	13,4	19,8	(6,4)	(32,5)
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(795,5)	(717,6)	(77,9)	10,9	(249,2)	(223,8)	(25,4)	11,4
Gastos de personal	(1.368,0)	(1.363,1)	(4,9)	0,4	(422,2)	(404,4)	(17,8)	4,4
Otros resultados	24,1	(47,3)	71,4	NA	24,5	37,1	(12,6)	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	257,2	79,8	177,4	NA	111,6	97,6	14,0	14,3
Amortizaciones	(69,0)	(88,9)	19,9	(22,3)	(23,8)	(28,5)	4,7	(16,4)
Resultado de Explotación (EBIT)	188,2	(9,1)	197,3	NA	87,8	69,1	18,7	27,0
Margen EBIT	8,0%	(0,4%)	8,4 pp	NA	11,8%	10,3%	1,5 pp	NA
Resultado Financiero	(29,5)	(30,8)	1,3	(4,2)	(9,1)	(11,0)	1,9	(17,6)
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	0,0	1,4	(1,4)	NA	(0,1)	1,5	(1,6)	NA
Resultado antes de impuestos	158,7	(38,6)	197,3	NA	78,6	59,6	19,0	31,9
Impuesto de sociedades	(42,2)	14,4	(56,6)	NA	(18,6)	(10,4)	(8,2)	78,1
Resultado del ejercicio	116,6	(24,2)	140,8	(581,9)	60,0	49,2	10,8	22,1
Resultado atribuible a socios externos	(1,9)	(6,8)	4,9	NA	(0,8)	(5,6)	4,8	NA
Resultado neto	114,6	(31,0)	145,6	NA	59,3	43,6	15,7	36,0

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	9M21	9M20	Variación (%)
BPA básico (€)	0,651	(0,176)	(469,9)
BPA diluido (€)	0,643	(0,151)	(525,8)

	9M21	9M20
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	530.607	383.546
Total Acciones ponderadas consideradas	176.123.795	176.270.856
Total Acciones diluidas consideradas	193.213.138	193.360.199
Autocartera al cierre del periodo	495.832	526.158

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 subieron un +10% en el 9M21.
- Otros Ingresos se situaron en 34 M€ vs 55 M€ en el 9M20, principalmente por el menor trabajo para el inmovilizado.
- Aprovisionamientos y otros gastos de explotación se incrementaron un +11% en el 9M21 vs 9M20, principalmente por una menor variación de existencias respecto al mismo periodo del año anterior.
- Los Gastos de Personal subieron ligeramente un +0,4% en el 9M21 vs 9M20 y un +4,4% en el 3T21 vs 3T20, incremento que se explica por el aumento de la plantilla, ligado al incremento de la actividad en ambas divisiones.
- El EBITDA reportado en el 9M21 se situó en 257 M€ (240 M€ excluyendo la plusvalía por la venta de las instalaciones de San Fernando de Henares) vs 80 M€ en el 9M20 (afectado por el impacto del Covid y plan de eficiencia asociado).
- Las Amortizaciones se situaron en 69 M€ en el 9M21, nivel inferior en 20 M€ a la cifra de 9M20, principalmente por los deterioros de intangibles llevados a cabo en el ejercicio anterior.
- El EBIT reportado se situó en 188 M€ (171 M€ excluyendo la plusvalía por la venta de las instalaciones de San Fernando de Henares) en el 9M21 vs -9 M€ en el 9M20 (afectado por el impacto del Covid y plan de eficiencia asociado).
- El Resultado Financiero situó en -30 M€ en el 9M21, nivel similar que el registrado en el 9M20. El coste medio bruto de la deuda se situó en el 1,9% tanto en el 9M21 como en el 9M20.
- El gasto por impuesto ascendió a -42 M€ en el 9M21 vs el ingreso por impuesto de +14 M€ en el 9M20 (principalmente por la activación de créditos fiscales en España por las pérdidas registradas). La tasa impositiva equivalente se situó en el 27% en el 9M21.
- El Resultado Neto ascendió a 115 M€ vs -31 M€ en el 9M20.

Balance consolidado

	9M21	2020	Variación
	M€	M€	M€
Inmovilizado material	78,1	96,2	(18,1)
Inversiones inmobiliarias	1,1	1,2	(0,1)
Activos por derechos de uso	101,0	119,5	(18,5)
Fondo de Comercio	918,7	889,5	29,2
Otros activos intangibles	264,1	278,9	(14,8)
Participadas y otros inmovilizados financieros	215,9	260,0	(44,1)
Activos por impuestos diferidos	185,3	199,1	(13,8)
Activos no corrientes	1.764,3	1.844,4	(80,1)
Activos mantenidos para la venta	9,8	9,6	0,2
Activo circulante operativo	1.507,4	1.292,0	215,4
Otros activos corrientes	152,0	132,2	19,8
Efectivo y equivalentes	980,5	1.184,9	(204,4)
Activos corrientes	2.649,7	2.618,6	31,1
TOTAL ACTIVO	4.414,0	4.462,9	(48,9)
Capital y Reservas	786,0	668,5	117,5
Acciones propias	(4,5)	(3,8)	(0,7)
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	781,4	664,8	116,6
Socios externos	19,6	19,1	0,5
PATRIMONIO NETO	801,1	683,9	117,2
Provisiones para riesgos y gastos	66,4	65,9	0,5
Deuda financiera a largo plazo	1.447,2	1.372,8	74,4
Otros pasivos financieros no corrientes	220,0	224,5	(4,5)
Subvenciones	25,1	28,3	(3,2)
Otros pasivos no corrientes	0,4	0,7	(0,3)
Pasivos por impuestos diferidos	4,4	1,5	2,9
Pasivos no corrientes	1.763,6	1.693,8	69,8
Pasivos mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	36,0	293,4	(257,4)
Otros pasivos financieros corrientes	70,7	75,0	(4,3)
Pasivo Circulante Operativo	1.372,8	1.365,4	7,4
Otros pasivos corrientes	369,9	351,5	18,4
Pasivos corrientes	1.849,4	2.085,2	(235,8)
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	4.414,0	4.462,9	(48,9)
Deuda financiera a corto plazo	(36,0)	(293,4)	257,4
Deuda financiera a largo plazo	(1.447,2)	(1.372,8)	(74,4)
Deuda financiera bruta	(1.483,2)	(1.666,2)	183,0
Efectivo y equivalentes	980,5	1.184,9	(204,4)
Deuda neta	(502,7)	(481,4)	(21,3)
Capital Circulante (M€)	9M21	2020	Variación
Existencias	456,5	411,4	45,1
Clientes	1.050,9	880,5	170,4
Activo circulante operativo	1.507,4	1.292,0	215,4
Anticipos de Clientes	805,4	809,0	(3,6)
Acreedores	567,4	556,4	11,0
Pasivo Circulante Operativo	1.372,8	1.365,4	7,4
Capital Circulante	134,6	(73,4)	208,0

Cifras no auditadas

Flujos de tesorería consolidado

	9M21	9M20	Variación	3T21	3T20	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	158,7	(38,6)	197,3	78,6	59,6	19,0
Ajustes:						
- Amortizaciones	69,0	88,9	(19,9)	23,8	28,5	(4,7)
- Subvenciones, provisiones y otros	(31,3)	53,3	(84,6)	(30,2)	(44,3)	14,1
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	(0,0)	(1,4)	1,4	0,1	(1,5)	1,6
- Resultados financieros	29,5	30,8	(1,3)	9,1	11,0	(1,9)
Dividendos cobrados	1,1	0,7	0,4	0,5	0,7	(0,2)
Flujo de caja operativo antes de variación de capital circulante	227,0	133,7	93,3	82,0	54,0	28,0
Variación en deudores comerciales y otros	(162,0)	93,9	(255,9)	(2,4)	65,6	(68,0)
Variación en existencias	(22,1)	(105,4)	83,3	(15,5)	(23,0)	7,5
Variación en acreedores comerciales y otros	34,7	(76,7)	111,4	(3,9)	(45,0)	41,1
Tesorería procedente de las actividades operativas	(149,4)	(88,2)	(61,2)	(21,8)	(2,4)	(19,4)
Inversión Material, neto	13,0	(18,6)	31,6	19,3	(2,8)	22,1
Inversión Inmaterial, neto	(12,1)	(28,8)	16,7	(7,6)	(9,9)	2,3
Capex	0,9	(47,4)	48,3	11,7	(12,8)	24,5
Resultados financieros pagados	(27,4)	(24,5)	(2,9)	(2,3)	(5,6)	3,3
Variación de otros pasivos financieros ⁽¹⁾	(24,8)	(27,1)	2,3	(8,2)	(9,1)	0,9
Impuestos sobre sociedades pagados	(21,5)	(21,2)	(0,3)	(6,9)	(10,6)	3,7
Flujo de caja libre	4,8	(74,6)	79,4	54,6	13,6	41,0
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Inversiones/Desinversiones Financieras	(19,6)	22,5	(42,1)	(3,9)	37,5	(41,4)
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	(1,2)	(0,1)	(1,1)	(0,1)	(0,1)	0,0
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Aportación de socios	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	(4,8)	(2,4)	(2,4)	0,2	0,1	0,1
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(20,7)	(54,7)	34,0	50,8	51,1	(0,3)
Deuda neta inicial	(481,4)					
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(20,7)					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	(0,5)					
Deuda neta final	(502,7)					
Saldo inicial de efectivo y equivalentes	1.184,9	854,5	330,4			
Variación de la tasa de cambio	0,6	(17,7)	18,3			
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	(184,2)	212,1	(396,3)			
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(20,7)	(54,7)	34,0			
Saldo final de efectivo y equivalentes	980,5	994,2	(13,7)			
Endeudamiento financiero c/p y l/p	(1.483,2)	(1.620,1)	136,9			
Deuda neta final	(502,7)	(625,8)	123,1			

(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 227 M€ vs 134 M€ en el 9M20, como consecuencia de la mayor rentabilidad operativa.
- La Tesorería procedente de las actividades operativas (capital circulante) en el 9M21 se situó en -149 M€ vs -88 M€ en el 9M20, empeorando por la variación de Clientes (256 M€ más en el 9M21 vs 9M20), por el fuerte crecimiento de las ventas registrado en el periodo, así como por la propia estacionalidad de los primeros nueve meses del año (la mayor parte de los cobros de clientes se concentran en el último trimestre del año). En cambio, mejoró la partida de Existencias (83 M€ menos en el 9M21 vs 9M20) y de Acreedores (111 M€ menos en el 9M21 vs 9M20). En el 3T21 el capital circulante fue de -22 M€ (principalmente por la variación de existencias de 16 M€) vs -2 M€ en el 3T20.
- El Circulante Operativo Neto (Activo circulante operativo – Pasivo circulante operativo) fue de 135 M€, equivalente a 15 días de ventas (DoS) vs 13 DoS en septiembre de 2020 y -9 DoS en diciembre de 2020.
- El Factoring sin recurso de facturas de clientes se mantuvo estable en 187 M€.
- El Capex (neto de los cobros por subvenciones) se situó +1 M€ en el 9M21 vs -47 M€. Esta variación se explica por el cobro de 22 M€ correspondiente al primer pago por la venta de las instalaciones de San Fernando de Henares, el menor volumen de inversión material tras la desinversión de Metrocall en el periodo anterior, la menor inversión inmaterial derivada del plan de acción y el mayor cobro por subvenciones en el 9M21 vs 9M20.
- El pago por Resultado Financiero fue de 27 M€ en el 9M21, nivel similar al registrado en el 9M20 (25 M€).
- El pago por Impuesto de Sociedades fue de 22 M€ en el 9M21, nivel similar al registrado en el 9M20 (21 M€).
- El Flujo de Caja Libre en el 9M21 se situó en 5 M€ (15 M€ excluyendo la salida de caja del plan de transformación de la plantilla de -32 M€ y la entrada de caja de +22 M€ por la venta de las instalaciones de San Fernando de Henares) vs -75 M€ en el 9M20.
- La Deuda Neta alcanzó los 503 M€ en septiembre de 2021 vs 626 M€ en septiembre de 2020 y vs 481 M€ en diciembre de 2020. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16, la plusvalía por la venta de las instalaciones de San Fernando de Henares, la plusvalía de Metrocall y los costes derivados del plan de acción que impactaron en el ejercicio 2020) se situó en 1,7x en septiembre de 2021 vs 2,8x en septiembre 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.

CAPEX: Capital Expenditure (Gasto de Capital).

DoS: Days of Sales (Días de ventas).

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

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

LTM: Last Twelve Months (Últimos Doce Meses).

Minsait: División de Tecnologías de la Información.

T&D: Transporte y Defensa.

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.