

# Resultados 2020

## Indra perdió -65 M€ en 2020 impactado por el Covid

## La cartera aumentó un +16% y la deuda se redujo a mínimos de 10 años

- La contratación ha crecido un +8,4% en moneda local en 2020, impulsada por Transporte & Defensa.
- La cartera vuelve a alcanzar un nuevo récord histórico absoluto (5.229 M€), con una ratio de cartera sobre ventas LTM de 1,72x.
- Los ingresos en el 2020 se redujeron un -1,6% en moneda local (-5,0% en reportado), aunque en el 4T20 han crecido un +1,0% en moneda local vs 4T19.
- Fuerte impacto negativo del FX en el ejercicio (-108 M€ en ingresos y -7,3 M€ en el EBIT). El impacto FX en el 4T20 ha sido de -35 M€ en ingresos y de -3,6 M€ en el EBIT.
- El Margen Operativo alcanza los 168 M€ en el 2020 (margen del 5,5%) vs 257 M€ en 2019 (margen del 8,0%) por los retrasos acumulados y la menor actividad. El Margen Operativo del 4T20 se sitúa en el 9,0%, ayudado por las primeras consecuencias positivas del plan de acción.
- El EBIT reportado totaliza -33 M€ en el 2020 frente a 221 M€ en 2019, impactado por los retrasos y la menor actividad, por las provisiones del plan de acción (-189 M€) y la plusvalía de Metrocall (+36 M€).
- El resultado neto ha sido de -65 M€ en 2020 frente a 121 M€ en 2019.
- La caja generada en 2020 ha sido de 83 M€ (incluyendo el pago de 38 M€ del plan de transformación de plantilla).
- La deuda neta (481 M€) alcanza su punto más bajo en 10 años. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16, los costes derivados del plan de acción y la plusvalía de Metrocall) se sitúa en 2,5x en el 2020 vs 1,8x en 2019.

Madrid, 24 de febrero de 2021 - Fernando Abril-Martorell, Presidente Ejecutivo de Indra:

*“Los resultados del ejercicio 2020 se han visto profundamente afectados en la rentabilidad por la crisis global originada por el Covid, reflejada principalmente en retrasos en los proyectos en curso y en la toma de decisiones de nuestros clientes, ante el severo deterioro macroeconómico de los principales países donde operamos, y por el impacto de las provisiones del plan de acción que la compañía puso en marcha a mitad de ejercicio para afrontar la crisis y los cambios estructurales en las necesidades de nuestros clientes.*

*El efecto de la crisis en nuestros negocios ha sido desigual. Nuestro negocio de Transporte & Defensa ha sufrido un impacto mayor en los ingresos y en la rentabilidad subyacente (excluyendo los impactos extraordinarios) por el mayor volumen de retrasos sufridos, aunque la demanda de nuevos proyectos ha tenido un comportamiento muy positivo, tal y como refleja la contratación y la cartera acumulada.*

Minsait por su parte ha tenido un impacto menor en ingresos, aunque sí es elevado en su Margen Operativo, sufriendo además una mayor debilidad en la demanda, que es debida en este caso también a factores estructurales de transformación en el tipo de servicios que demandan nuestros clientes.

A pesar de este entorno tan difícil, merecen destacarse la buena evolución de la contratación y la generación de caja durante el ejercicio. La cartera alcanza su nivel histórico más elevado fundamentalmente por la contratación de Transporte & Defensa, mientras que la generación de caja nos ha permitido reducir la deuda neta al menor nivel absoluto de los últimos 10 ejercicios.

Con todo ello, y a pesar del notable endurecimiento de la pandemia durante la segunda parte del ejercicio, finalmente hemos podido cumplir los nuevos objetivos 2020 anunciados en julio para los ingresos y el EBIT en su rango inferior, aunque hemos logrado un destacado sobrecumplimiento en la generación de caja.

Por último, quiero destacar los logros alcanzados en nuestro desempeño en materia social, medioambiental y de gobierno corporativo, recogidos en la significativa mejora de nuestras calificaciones en los índices Dow Jones Sustainability (DJSI) y FTSE4Good, nuestra permanencia en el Bloomberg Gender-Equality index, así como nuestro compromiso decidido con el medioambiente y contra el cambio climático, con el anuncio de objetivos ambiciosos de reducción de emisiones para los próximos años y un mapa de ruta para la descarbonización completa de Indra y su cadena de suministro para 2050.

En definitiva, aunque la pandemia aún sigue afectando a los primeros meses de este nuevo año y continúa suponiendo una gran fuente de incertidumbre a la hora de presupuestar el ejercicio, pensamos que el nivel de partida de nuestra cartera y balance, junto con los ahorros que deberíamos ser capaces de materializar de nuestro plan de acción, deberían permitirnos recuperar los niveles pre-crisis en este año, tal y como reflejan nuestros objetivos 2021, y retomar la política de retribución al accionista en este ejercicio.”

**Indra adquirió SIA (Sistemas Integrados Abiertos) el 31 de diciembre de 2019. SIA consolida en el balance y en los flujos de tesorería en 2019, y ha comenzado a consolidar en la cuenta de resultados a partir del 1 de enero de 2020.**

**Indra vendió Metrocall el 25 de septiembre de 2020 obteniendo una plusvalía de 36 M€.**

**Indra adquirió SmartPaper el 31 de diciembre de 2020. SmartPaper consolida en el balance y en los flujos de tesorería en 2020, y comenzará a consolidar en la cuenta de resultados a partir del 1 de enero de 2021.**

Principales Magnitudes	2020	2019	Variación (%)	4T20	4T19	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Contratación neta	3.858	3.686	4,7 / 8,4	1.028	1.054	(2,5) / 0,9
Ingresos	3.043	3.204	(5,0) / (1,6)	890	916	(2,9) / 1,0
Cartera de pedidos	5.229	4.511	15,9	5.229	4.511	15,9
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	77	346	(77,6) / (75,0)	(2)	123	(101,9) / (98,3)
Margen EBITDA %	2,5%	10,8%	(8,3) pp	(0,3%)	13,5%	(13,8) pp
Margen Operativo	168	257	(34,8)	80	95	(15,7)
Margen Operativo %	5,5%	8,0%	(2,5) pp	9,0%	10,4%	(1,4) pp
Resultado de Explotación (EBIT)	(33)	221	(114,9) / (111,6)	(24)	94	(125,2) / (121,4)
Margen EBIT %	(1,1%)	6,9%	(8,0) pp	(2,7%)	10,3%	(13,0) pp
Resultado Neto	(65)	121	(153,7)	(34)	57	(160,3)
Deuda neta	481	552	(12,8)	481	552	(12,8)
Flujo de Caja Libre	83	8	NA	158	246	NA
BPA básico (€)	(0,370)	0,688	NA	NA	NA	NA

Transporte y Defensa (T&D)	2020	2019	Variación (%)	4T20	4T19	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local			
Ingresos	1.120	1.189	(5,8) / (4,5)	378	374	1,0 / 2,6
Margen Operativo	99	160	(38,2)	42	64	(34,6)
Margen Operativo (%)	8,8%	13,4%	(4,6) pp	11,0%	17,0%	(6,0) pp
Resultado de Explotación (EBIT)	55	145	(62,1)	12	64	(80,6)
Margen EBIT %	4,9%	12,2%	(7,3) pp	3,3%	17,0%	(13,7) pp

Minsait (TI)	2020	2019	Variación (%)	4T20	4T19	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local			
Ingresos	1.924	2.015	(4,5) / 0,1	512	542	(5,6) / (0,1)
Margen Operativo	69	97	(29,3)	38	31	22,9
Margen Operativo (%)	3,6%	4,8%	(1,2) pp	7,5%	5,8%	1,7 pp
Resultado de Explotación (EBIT)	(88)	76	(216,1)	(36)	30	(218,8)
Margen EBIT %	(4,6%)	3,8%	(8,4) pp	(7,1%)	5,6%	(12,7) pp

## Principales aspectos destacados

**La cartera** se sitúa en su nivel histórico más alto y alcanza los 5.229 M€ en el 2020, mostrando un crecimiento del +15,9% en términos reportados. La cartera de la división de Transporte & Defensa asciende a 3,6 bn€ y aumentó un +20,7% en el 2020, destacando la cartera acumulada en el vertical de Defensa & Seguridad, situándose por encima de los 2,2 bn€. Por su parte, la cartera de Minsait ascendió a 1,6 bn€ y aumentó un +6,2% en el 2020. La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses también alcanza su nivel histórico más alto y se sitúa en 1,72x (vs 1,41x en el 2019).

**La contratación neta** en el 2020 presentó un crecimiento del +8,4% en moneda local (+4,7% en reportado), impulsada por el fuerte crecimiento de la división de Transporte & Defensa:

- **La contratación en la división de Transporte & Defensa en el 2020** creció un +23,2% en moneda local, principalmente por la fuerte contratación registrada en el vertical de Defensa & Seguridad (+37,5% en moneda local) tanto en España (sistemas de defensa electrónica y radares para las Fragatas F110, vehículos de combate 8x8, helicópteros NH90 y actualización del simulador Chinook) como en Europa (Radar MK1 del proyecto Eurofighter) y en otros países (Túnez, Corea del Sur, etc). Asimismo, destaca la positiva actividad del vertical de Tráfico Aéreo (+17,3% en moneda local) por determinados contratos en Polonia, India, Bahréin y Omán.
- **La contratación en la división de Minsait en el 2020** cayó un -1,5% en moneda local, con todos los verticales presentando descensos salvo Telecom & Media (+16,7% en moneda local). Destacan las caídas de Servicios Financieros (-4,5% en moneda local, por la creciente presión en el mercado español y el difícil comparable respecto al año anterior donde tuvieron lugar las renovaciones de contratos plurianuales relevantes) y Administraciones Públicas & Sanidad (-5,4% en moneda local, por la caída de la contratación del negocio de Elecciones).

**Los ingresos en el 2020** han caído un -1,6% en moneda local (-5,0% en reportado):

- **Los ingresos de la división de Transporte & Defensa en el 2020** han descendido un -4,5% en moneda local (-5,8% en reportado), por los retrasos debidos al Covid y la menor actividad, que han afectado tanto a Defensa & Seguridad (-7,8% en moneda local) como a Tráfico Aéreo (-5,9% en moneda local).
- **Los ingresos de la división de Minsait en el 2020** han permanecido estables (+0,1% en moneda local y -4,5% en reportado, por el fuerte impacto negativo de las divisas latinoamericanas). Por un lado, los ingresos crecen en Telecom & Media (+5,2% en moneda local, incremento del peso relativo con otros operadores vs Telefónica), Servicios Financieros (+2,7% en moneda local) mientras que, por otro lado, descienden en Energía & Industria (-2,9% en moneda local afectado por los sectores de turismo, aerolíneas y retail) y Administraciones Públicas & Sanidad (-2,7% en moneda local, afectada por la peor comparativa del negocio de Elecciones, de -30 M€).

**Las ventas en el 4T20** han aumentado un +1,0% en moneda local (-2,9% en reportado):

- **Las ventas de la división de Transporte & Defensa en el 4T20** han mostrado una cierta recuperación en 4T20 y han subido un +2,6% en moneda local impulsadas por el fuerte crecimiento tanto del segmento de Tráfico Aéreo (+8,2% en moneda local), recuperando parte de los retrasos del tercer trimestre en los Programas Europeos, como de Transportes (+9,0% en moneda local), por los proyectos en España (sistemas de señalización ferroviaria y de transporte interurbano) y en América (sistemas de peaje Autopista I-66 en EEUU).
- **Las ventas de la división de Minsait en el 4T20** logran mantenerse en niveles similares al mismo periodo del año anterior en moneda local, pero se ven afectadas por el tipo de cambio (-5,6% en reportado). El fuerte crecimiento en el trimestre de Administraciones Públicas & Sanidad (+15,2% en moneda local, por el incremento de la actividad con la Administración Central y Regional en España, así como por determinados proyectos en Europa) ha compensado los descensos de Energía & Industria (-10,0% en moneda local, al estar el segmento de Industria más expuesto al impacto del Covid).

**El tipo de cambio** contribuye negativamente con -108 M€ en el 2020 (-35 M€ en el 4T20), principalmente por la depreciación de las divisas latinoamericanas (real brasileño y pesos mexicano y colombiano).

**Los ingresos orgánicos en el 2020** (excluyendo la contribución inorgánica de SIA y efecto del tipo de cambio) han descendido un -3,5% (-1,2% en el 4T20). Por su parte, la división de Minsait en el 2020 ha registrado una caída de -3,0% en orgánico (-3,6% en el 4T20). En Transporte & Defensa los ingresos orgánicos caen un -4,5% en el 2020 vs 2019 (+2,6% en el 4T20).

**La contribución de los servicios digitales** en Minsait ha sido de 506 M€ (26% de las ventas de Minsait) en el 2020, lo que supone un crecimiento del +11,0% respecto al 2019, principalmente impulsado por la contribución inorgánica de la compañía SIA.

**El EBITDA** reportado se sitúa en 77 M€ afectado por retrasos y menor actividad, así como por el impacto de las provisiones del plan de acción (-189 M€) y de la plusvalía por la venta de Metrocall (+36 M€). **El EBITDA en el 4T20** fue de -2 M€ vs 123 M€ en el 4T19.

**El Margen Operativo** alcanza los 168 M€ en el 2020 vs 257 M€ en el 2019 (equivalente a un margen del 5,5% en el 2020 vs 8,0% en el 2019), afectado por los retrasos y la menor actividad. En el 4T20 se sitúa en 80 M€ vs 95 M€ en el 4T19 (margen del 9,0% vs 10,4% en el 4T19):

- **El Margen Operativo de la división de Transporte & Defensa en el 2020** alcanza 99 M€ vs 160 M€ en el 2019, equivalente a un margen del 8,8% en el 2020 vs 13,4% en el 2019. Esta caída de la rentabilidad se explica por la menor actividad y por los retrasos en el reconocimiento de certificaciones (que a su vez generan sobrecostes en algunos proyectos), así como por la peor comparativa del Eurofighter. **El Margen Operativo en el 4T20** se sitúa en 42 M€ en el 4T20 vs 64 M€ en el 4T19 (equivalente a un margen del 11,0% en el 4T20 vs 17,0% en el 4T19), afectado por la caída de la rentabilidad en todos los verticales, siendo más acentuada en el segmento de Transportes.
- **El Margen Operativo de la división de Minsait en el 2020** alcanza 69 M€ vs 97 M€ en el 2019, equivalente a un margen del 3,6% en el 2020 vs 4,8% en el 2019, por la pérdida de apalancamiento operativo derivada de las menores ventas, presión en precios por parte de los clientes, junto con los mayores costes de personal respecto al año anterior (plantilla dimensionada a principio de año para un ejercicio de crecimiento). En cambio, **el Margen Operativo en el 4T20** muestra una fuerte recuperación, situándose en 38 M€ en el 4T20 vs 31 M€ en el 4T19 (equivalente a un margen del 7,5% en el 4T20 vs 5,8% en el 4T19), principalmente por la puesta en marcha de las medidas del plan de acción.

Los costes de reestructuración de la plantilla que no forman parte del plan de acción han sido de -33 M€ en el 2020 vs -19 M€ en el 2019.

	2020 (M€)	2019 (M€)	Variación (%)	4T20 (M€)	4T19 (M€)	Variación (%)
Margen Operativo	168	257	(35)	80	95	(16)
EBIT guidance	120	221	(46)	70	94	(26)
Mejora procesos internos y nuevos modelos de trabajo	-6	0	N/A	-6	0	N/A
Deterioros de Intangibles & Otros	-95	0	N/A	0	0	N/A
Plan de Transformación de la Plantilla	-88	0	N/A	-88	0	N/A
Plusvalía venta Metrocall	36	0	N/A	0	0	N/A
EBIT	(33)	221	(115)	(24)	94	(125)

El impacto del **tipo de cambio en el EBIT** ha sido de -7,3 M€ en el 2020.

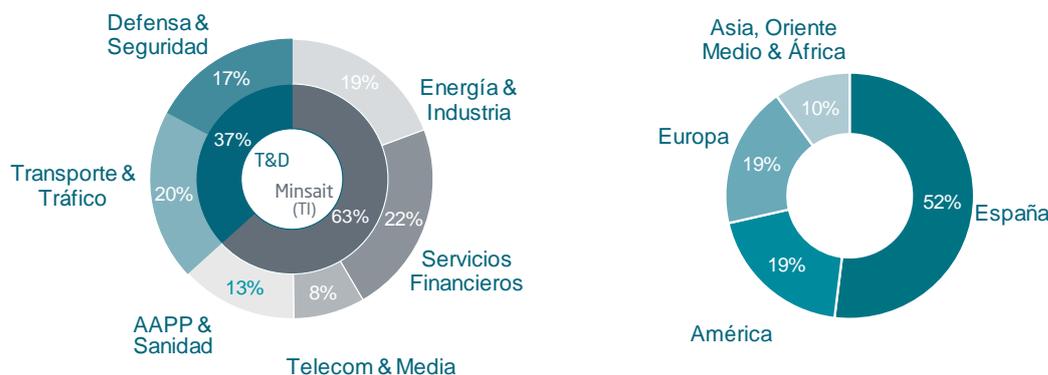
**El EBIT reportado** se sitúa en -33 M€ vs 221 M€, afectado por los impactos mencionados anteriormente. El EBIT reportado en el 4T20 ha sido de -24 M€ vs 94 M€ en el 4T19.

**El Resultado Neto** se sitúa en -65 M€ vs 121 M€ en el 2019.

**El Flujo de Caja Libre** en el 2020 se ha situado en 83 M€ (121 M€ excluyendo la salida de caja de 38 M€ por el plan de transformación de la plantilla) vs 8 M€ en 2019, mejorando significativamente por la positiva contribución del capital circulante. El FCF en el 4T20 se ha situado en 158 M€ (195 M€ excluyendo la salida de caja por el plan de transformación de la plantilla).

**La Deuda neta** alcanza los 481 M€ vs 552 M€ en 2019 y vs 626 M€ en los 9M20 y se sitúa en su nivel más bajo desde 2010. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16, los costes derivados del plan de acción y la plusvalía por la venta de Metrocall) se sitúa en 2,5x en el 2020 vs 1,8x en 2019 y 2,8x en los 9M20.

## Ingresos por negocios y regiones:



## Objetivos 2021

**Ingresos 2021:** mayor de 3.200 M€ en moneda constante.

**EBIT reportado 2021:** mayor de 200 M€.

**FCF 2021:** superior a 120 M€ (excluyendo las salidas de caja correspondientes a los planes de transformación de plantilla).

## Recursos humanos

La plantilla final al cierre de 2020 está formada por 47.980 empleados, lo que supone una caída del -4,7% vs diciembre de 2019 (2.369 empleados menos). Respecto al cierre de septiembre de 2020, la plantilla final se ha mantenido prácticamente estable (58 empleados más).

La plantilla media en el 2020 vs 2019 aumenta un +2,6%, reduciéndose la diferencia respecto al primer semestre (+8,2% en el 1S20 vs 1S19) y a los primeros nueve meses del año (+4,7% en el 9M20 vs 9M19).

Plantilla final	2020	%	2019	%	Variación (%) vs 2019
España	27.476	57	28.713	57	(4,3)
América	16.094	34	17.252	34	(6,7)
Europa	2.336	5	2.292	5	1,9
Asia, Oriente Medio & África	2.074	4	2.092	4	(0,9)
<b>Total</b>	<b>47.980</b>	<b>100</b>	<b>50.349</b>	<b>100</b>	<b>(4,7)</b>

Plantilla media	2020	%	2019	%	Variación (%) vs 2019
España	28.281	58	27.607	58	2,4
América	15.921	33	15.671	33	1,6
Europa	2.339	5	2.159	5	8,3
Asia, Oriente Medio & África	2.118	4	1.972	4	7,4
<b>Total</b>	<b>48.659</b>	<b>100</b>	<b>47.409</b>	<b>100</b>	<b>2,6</b>

Nota: La plantilla final de 2019 incluye 742 empleados de SIA, compañía adquirida el 31 de diciembre de 2019. La plantilla de 2020 no incluye los empleados de SmartPaper, compañía adquirida el 31 de diciembre de 2020.

## Otros acontecimientos del trimestre

Con fecha 19 de noviembre y 2 de diciembre de 2020 Indra Soluciones Tecnológicas de la Información (ISTI) e Indra Sistemas, alcanzaron sendos acuerdos de distinto alcance con una amplia mayoría de la representación legal de sus trabajadores para la transformación de la plantilla. Dichos acuerdos pusieron fin al proceso de consultas del procedimiento de reorganización laboral iniciado como parte del plan de acción anunciado por Indra el pasado mes de julio para superar las dificultades generadas por los cambios estructurales de los sectores donde tiene presencia el negocio de ISTI y de Indra, adaptarse a las nuevas condiciones de mercado y de demanda, eliminar ineficiencias y mejorar su competitividad.

El 18 de diciembre el Consejo de Administración de la Sociedad nombró consejera independiente por el procedimiento de cooptación a Dña. Ana de Pro Gonzalo para cubrir la vacante generada en la pasada Junta General Ordinaria de Accionistas. Asimismo, fue nombrada vocal de la Comisión de Auditoría y Cumplimiento.

El 31 de diciembre Minsait se reforzó en el mercado italiano de Business Process Outsourcing (BPO) con la compra del 70% de la compañía SmartPaper. El acuerdo permite a Minsait y a SmartPaper sumar fuerzas en el negocio de BPO de alto valor y complejidad tecnológica, completando su oferta de transformación digital de extremo a extremo e impulsando la proyección internacional de esta área de negocio, con foco en Europa y América Latina. SmartPaper, con sede central en Potenza (Basilicata), está especializada en soluciones para el almacenamiento y el procesamiento digital de documentos, así como en soluciones de back office de alto valor.

## Otros acontecimientos posteriores al cierre del trimestre

El 14 de enero la compañía anunció sus objetivos de reducción de emisiones por consumo energético, con los que se compromete a reducir al 50% sus emisiones por consumo energético en 2030, alcanzar las cero emisiones por este concepto en 2040 y extender la descarbonización a toda su cadena de suministro para ser netamente neutra en carbono en 2050. Este compromiso cumple con los objetivos medioambientales marcados por la ONU y se enmarca en el nuevo Plan Director de Sostenibilidad de Indra, que pretende reforzar su modelo de gobierno responsable, potenciar su tecnología con impacto en el desarrollo sostenible y contribuir activamente a combatir el cambio climático.

El 27 de enero Indra renovó por segundo año consecutivo su presencia en el Índice Bloomberg Gender-Equality Index (GEI), que reconoce a las compañías líderes a nivel global en materia de transparencia relativa a cuestiones de género y promoción de la igualdad y la diversidad. Indra, una de las 18 compañías españolas incluidas en el Índice, logró una puntuación del 89% en la divulgación de

sus prácticas y estadísticas y del 87% en la calidad de sus datos de igualdad salarial y paridad salarial de género.

## Análisis por divisiones

### Transporte & Defensa (T&D)

T&D	2020 (M€)	2019 (M€)	Variación		4T20 (M€)	4T19 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
Contratación neta	1.800	1.476	21,9	23,2	626	569	9,9	10,7
Ventas	1.120	1.189	(5,8)	(4,5)	378	374	1,0	2,6
- Defensa & Seguridad	521	566	(7,9)	(7,8)	169	177	(4,3)	(4,2)
- Transporte & Tráfico	599	623	(3,9)	(1,5)	209	197	5,8	8,7
- Transporte	323	323	(0,2)	2,5	121	115	5,5	9,0
- Tráfico Aéreo	276	300	(7,8)	(5,9)	88	82	6,3	8,2
Book-to-bill	1,61	1,24	29,4		1,65	1,52	8,7	
Cart./Ventas 12m	3,25	2,54	28,2					

Los ingresos de la división de Transporte & Defensa en el 2020 han caído un -5% en moneda local, afectados por el descenso de Defensa & Seguridad (-8% en moneda local), así como el de Transporte & Tráfico (-2% en moneda local).

Las ventas en el 4T20 han aumentado un +3% en moneda local, impulsadas por el crecimiento de Transporte & Tráfico (+9% en moneda local). En cambio, Defensa & Seguridad presentó un descenso del -4% en moneda local.

La contratación en la división de Transporte & Defensa en el 2020 ha subido un +23% en moneda local, impulsada por la fuerte actividad registrada en Defensa & Seguridad (+37% en moneda local).

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses mejora hasta 3,25x vs 2,54x en el mismo periodo acumulado del año anterior. De igual forma, la ratio book-to-bill de contratación sobre ventas crece hasta 1,61x vs 1,24x en el mismo periodo acumulado del año anterior.

### Defensa & Seguridad

- Las ventas en el 2020 de Defensa & Seguridad han descendido un -8% en moneda local, por retrasos debidos al Covid y la menor contribución de Simulación (simulador A320 en Latam y helicóptero NH90 en España que tuvieron lugar el ejercicio anterior), Plataformas, así como por la peor comparativa del proyecto Eurofighter respecto al 2019.
- Todas las geografías en el 2020 presentan caídas en las ventas salvo Europa, que crece a tasas en el entorno de dígito medio (sistema de defensa electrónica para las corbetas K130 de la Armada Alemana, Radares en UK y proyecto Galileo en Espacio). Destaca el descenso registrado en España, principalmente por la menor producción en Plataformas y Simulación.
- Las ventas en el 4T20 han descendido un -4% en moneda local, en el que el crecimiento de Europa no ha logrado compensar las caídas de España y AMEA, ambas por menor actividad en el área de Plataformas y Simulación.
- La mayor parte de la actividad del vertical en el 2020 se concentra en Europa (c. 45% de las ventas) y en España (c. 35% de las ventas).
- La contratación en el 2020 ha crecido un +37% en moneda local, impulsada por España (sistemas de defensa electrónica y radares para las Fragatas F110, vehículos de combate 8x8, helicópteros NH90 y actualización del simulador Chinook). Asimismo, destacan los crecimientos de doble dígito registrados en Europa por la contratación registrada en el proyecto Eurofighter (Radar MK1).

## Transporte & Tráfico

- Las ventas en el 2020 de Transporte & Tráfico han caído un -2% en moneda local (-4% en reportado) por los descensos registrados en el segmento de Tráfico Aéreo.
- Los ingresos en el segmento de Transportes en el 2020 han crecido un +2% en moneda local, alcanzando los 323 M€. La positiva actividad en España (proyectos en el área de sistemas de señalización ferroviaria y de transporte interurbano) y en América (sistemas de peaje Autopista I-66 en EEUU) han compensado los descensos registrados en AMEA (menores contribuciones proyecto urbano en Riad y proyecto ferroviario en Arabia Saudí).
- Los ingresos en el segmento de Tráfico Aéreo en el 2020 (276 M€) han descendido un -6% en moneda local, lastrados principalmente por las caídas de doble dígito en los Programas Internacionales y, en menor medida, por los descensos de Programas Europeos (inferiores a dígito medio).
- Las ventas en el 4T20 han subido un +9% en moneda local, con crecimientos cercanos a doble dígito tanto en el segmento de Tráfico Aéreo (+8% en moneda local, recuperando parte de los retrasos del tercer trimestre en los Programas Europeos), como en el de Transportes (+9% en moneda local, por los proyectos en España y América mencionados anteriormente).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 2020 se distribuye entre España (c. 35% de las ventas), AMEA (c. 30% de las ventas) y Europa (c. 20% de las ventas).
- La contratación en el 2020 crece un +5% en moneda local, con fuertes crecimientos en España (proyecto ferroviario de transporte interurbano) y en Europa (tráfico aéreo en Polonia y centros de control de transporte ferroviario en Irlanda). Asimismo, destaca la fuerte contratación registrada en Programas Internacionales de Tráfico Aéreo en países del Oriente Medio (India, Bahréin y Omán). Por el contrario, desciende la contratación en el segmento de Transportes en AMEA.

## Minsait

Minsait	2020 (M€)	2019 (M€)	Variación		4T20 (M€)	4T19 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
Contratación neta	2.058	2.210	(6,9)	(1,5)	402	484	(17,0)	(10,6)
Ventas	1.924	2.015	(4,5)	0,1	512	542	(5,6)	(0,1)
- Energía & Industria	587	635	(7,7)	(2,9)	144	171	(15,8)	(10,0)
- Servicios Financieros	680	697	(2,5)	2,7	174	187	(7,0)	(0,9)
- Telecom & Media	249	251	(0,8)	5,2	61	65	(6,6)	0,2
- AA.PP. & Sanidad	409	432	(5,4)	(2,7)	133	119	12,1	15,2
Book-to-bill	1,07	1,10	(2,4)		0,79	0,89	(12,1)	
Cart./Ventas 12m	0,83	0,74	11,3					

Las ventas de la división de Minsait en el 2020 se han mantenido estables en moneda local y caen un -5% en reportado. Los ingresos crecen en Telecom & Media (+5% en moneda local), Servicios Financieros (+3% en moneda local), mientras que descienden en Energía & Industria y Administraciones Públicas & Sanidad (-3% en moneda local en ambos casos).

Excluyendo la contribución inorgánica de SIA (compañía de Ciberseguridad adquirida el 31 de diciembre de 2019) y efecto del tipo de cambio, las ventas 2020 de la división de Minsait habrían caído un -3,0%.

La contribución de los servicios digitales ha sido de 506 M€ (26% de las ventas de Minsait) en el 2020, lo que supone un crecimiento del +11% con respecto al 2019, principalmente impulsado por la contribución inorgánica de la compañía SIA.

Los ingresos en el 4T20 se han mantenido estables en moneda local (-6% en reportado). Destaca, por un lado, el fuerte crecimiento en el trimestre de Administraciones Públicas & Sanidad (+15% en moneda local) y, por otro, los descensos de Energía & Industria (-10% en moneda local). Por su parte, Servicios Financieros y Telecom & Media tuvieron un comportamiento estable.

La contratación en la división de Minsait en el 2020 cae un -1% en moneda local. Todos los verticales presentan descensos salvo Telecom & Media (+17% en moneda local).

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses mejora hasta el 0,83x vs 0,74x en el mismo periodo acumulado del año anterior. La ratio book-to-bill de contratación sobre ventas empeora ligeramente hasta el 1,07x vs 1,10x en el mismo periodo acumulado del año anterior.

## Energía & Industria

- Las ventas en el 2020 de Energía & Industria han descendido un -3% en moneda local, afectadas por las caídas del entorno de dígito medio del segmento de Industria (más expuesto al impacto del Covid), mientras que en el segmento de Energía se ha mantenido en niveles similares al año anterior.
- El segmento de Energía representa aproximadamente el 60% de las ventas del vertical vs 40% el segmento de Industria.
- Los ingresos en el segmento de Energía en el 2020 han permanecido estables. Destaca el buen comportamiento en América (sector Utilities en Brasil), mientras que las mayores caídas se han concentrado en Europa (filial de Italia) y España. Respecto al segmento de Industria, las caídas se han producido en América (sector Retail en Brasil) y España (sector Retail y Hoteles).
- Los ingresos en el 4T20 han descendido un -10% en moneda local, principalmente como consecuencia de la caída registrada en ambos segmentos en España.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 2020 se concentra en España (c. 55% de las ventas) y América (c. 30% de las ventas).
- La contratación en el 2020 ha descendido ligeramente un (-2% en moneda local), lastrada principalmente por la peor evolución del segmento de Industria en España (sector Retail y Hoteles).

## Servicios Financieros

- Las ventas en el 2020 de Servicios Financieros han aumentado un +3% en moneda local, impulsadas por el buen comportamiento en América (área de Medios de Pago y sector Seguros).
- El sector bancario (c. 85% de las ventas) concentra la mayor parte de la actividad del vertical en el 2020 respecto al sector seguros (c. 15% de las ventas).
- Los ingresos en el 4T20 han disminuido ligeramente un -1% en moneda local, afectada por la creciente presión en el mercado español.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 2020 se concentra en España (c. 70% de las ventas) y en América (c. 25% de las ventas).
- La contratación en el 2020 ha caído un -5%, por la mencionada creciente presión en el mercado español.

## Telecom & Media

- Las ventas en el 2020 de Telecom & Media han registrado un crecimiento del +5% en moneda local, con crecimiento en todas las geografías salvo en América.

- Destaca la mayor actividad en el 2020 registrada en España (aumento del peso relativo de otras operadoras respecto a Telefónica), Europa (filial de Italia) y AMEA (filial de Filipinas).
- Los ingresos se han mantenido estables en moneda local en el 4T20, observándose un incremento de la actividad en España con los principales operadores.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 2020 se concentra en España (c. 50% de las ventas) y en América (c. 30% de las ventas).
- La contratación en el 2020 crece un +17% en moneda local, principalmente impulsada por la renovación de contratos relevantes en América con los principales operadores.

## Administraciones Públicas & Sanidad

- Las ventas en el 2020 de Administraciones Públicas & Sanidad han caído un -3% en moneda local, lastradas principalmente por el negocio de Elecciones, que ha caído un -80% en términos reportados en el ejercicio 2020.
- Excluyendo el negocio de Elecciones, las ventas de Administraciones Públicas & Sanidad habrían crecido un +2% en términos reportados. El crecimiento de doble dígito registrado en España y Europa ha compensado las caídas de América (Administraciones Públicas en Colombia).
- El segmento de Administraciones Públicas (c.85% de las ventas) concentra la mayor actividad del vertical respecto a los segmentos de Sanidad y de Elecciones.
- Los ingresos en el 4T20 han aumentado un +15% en moneda local, como consecuencia de la fuerte actividad en España con la Administración central y distintas Administraciones regionales y Europa (proyectos con la Unión Europea en Bélgica y filial de Italia).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 2020 se concentra en España (c. 65% de las ventas), América y Europa (c. 15% de las ventas en cada uno).
- La contratación en el 2020 cae un -5% en moneda local, lastrada por el negocio de Elecciones. Excluyendo este negocio la contratación habría aumentado ligeramente, principalmente apoyada por América (segmento de Sanidad).

## Análisis por región

Ventas por Geografías	2020 (M€)	2019 (M€)	Variación %		4T20 (M€)	4T19 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
España	1.581	1.591	(0,6)	(0,6)	449	443	1,2	1,2
América	593	665	(10,8)	4,7	160	181	(11,5)	7,0
Europa	565	549	3,0	3,5	187	159	17,3	17,6
Asia, Oriente Medio & África	303	399	(24,0)	(23,4)	95	133	(28,8)	(27,9)
<b>Total</b>	<b>3.043</b>	<b>3.204</b>	<b>(5,0)</b>	<b>(1,6)</b>	<b>890</b>	<b>916</b>	<b>(2,9)</b>	<b>1,0</b>

Por geografías, destaca el crecimiento de las ventas en el 2020 en América (+5% en moneda local; 20% de las ventas totales) y Europa (+3% en moneda local; 18% de las ventas totales). En cambio, España presenta ligeros descensos (-1%; 52% de las ventas totales) y AMEA fuertes caídas (-23% en moneda local; 10% de las ventas).

En el 4T20 todas las geografías presentan crecimientos en moneda local salvo AMEA: España (+1%), América (+7%), Europa (+18%) y AMEA (-28%), con un fuerte impacto en esta última región por la caída del vertical de Transporte & Tráfico.

La contratación en el 2020 presenta un fuerte crecimiento en España (+16%), Europa (+17% en moneda local) y, en menor medida, en América (+4% en moneda local). En cambio, AMEA presentó fuertes descensos (-25% en moneda local).

## España

- Las ventas en el 2020 cayeron ligeramente un -1%, con ingresos estables en Minsait y ligeros descensos en la división de Transporte & Defensa.
- Los ingresos de Minsait (c. 75% de las ventas) en el 2020 se mantuvieron prácticamente estables y se vieron afectados por la menor contribución del negocio de Elecciones respecto al mismo periodo del año anterior. Excluyendo el negocio de Elecciones, las ventas de Minsait habrían crecido ligeramente, impulsadas por Administraciones Públicas & Sanidad y Telecom & Media.
- Las ventas en la división de Transporte & Defensa (c. 25% de las ventas) en el 2020 descendieron ligeramente, principalmente como consecuencia de la caída en Defensa & Seguridad (menor actividad en el área de Plataformas y Simulación). En cambio, destaca el buen comportamiento del vertical de Transporte & Tráfico, impulsado por el segmento de Transportes (proyectos en el área de sistemas de señalización ferroviaria y de transporte interurbano).
- Los ingresos en el 4T20 han crecido ligeramente un +1%, con buen comportamiento de todos los verticales salvo en Energía & Industria y Defensa & Seguridad.
- La contratación en el 2020 sube un +16%, impulsada por la fuerte contratación registrada en el vertical de Defensa & Seguridad (sistemas de defensa electrónica y radares para las Fragatas F110, vehículos de combate 8x8, helicópteros NH90 y actualización del simulador Chinook).

## América

- Las ventas en el 2020 aumentaron un +5% en moneda local, con crecimientos tanto en la división de Minsait como en la de Transporte & Defensa. La depreciación de las divisas en Latinoamérica resta -16 pp al crecimiento.
- Los principales países de la región registraron crecimientos en moneda local: las ventas crecieron un +3% en moneda local en Brasil (c. 30% de las ventas), impulsadas por los verticales de Energía & Industria y Servicios Financieros, y un +2% en moneda local en México (c. 15% de las ventas), gracias a la contribución del vertical de Servicios Financieros. Asimismo, destacan los crecimientos de doble dígito registrados en EEUU (Transporte & Tráfico), Chile (Transporte & Tráfico y Administraciones Públicas & Sanidad) y Perú (Administraciones Públicas & Sanidad y Servicios Financieros).
- La actividad en América se concentra en el negocio de Minsait (c. 80% de las ventas). Las ventas en esta división en el 2020 crecieron a tasas cercanas al dígito medio en moneda local, impulsadas por los verticales de Servicios Financieros y Energía & Industria.
- Las ventas en la división de Transporte & Defensa (c. 20% de las ventas) en el 2020 han crecido a tasas de doble dígito, gracias al crecimiento del vertical de Transporte & Tráfico (sistemas de peaje Autopista I-66 en EEUU).
- Los ingresos en el 4T20 han crecido un +7% en moneda local, con crecimientos tanto en la división de Minsait como de Transporte & Defensa. Los verticales con mejor comportamiento han sido Servicios Financieros y Transporte & Tráfico.
- La contratación en el 2020 sube un +4% en moneda local (-13% en reportado), apoyada por el crecimiento de la división de Minsait (principalmente por el incremento de la contratación en México, Brasil y Perú).

## Europa

- Las ventas en el 2020 han crecido un +3% en moneda local, con crecimientos tanto en la división de Transporte & Defensa como de Minsait.
- Las ventas de la división de Transporte & Defensa (c. 65% de las ventas de la región) en el 2020 han presentado crecimiento, principalmente impulsadas por el vertical de Defensa & Seguridad (área de Plataformas y Sistemas Integrados) y pese a las caídas registradas en el segmento de Tráfico Aéreo (inferiores a dígito medio).
- Los ingresos de la división de Minsait (c. 35% de las ventas de la región) en el 2020 han aumentado en el entorno de dígito medio, mayoritariamente por la positiva contribución de Administraciones Públicas & Sanidad y Telecom & Media.
- Los ingresos en el 4T20 han crecido un +18%, con crecimientos de doble dígito en ambas divisiones.
- La contratación en el 2020 sube un +17% en moneda local, impulsada por los verticales de Transporte & Tráfico (Centros de Control de transporte ferroviario en Irlanda y Tráfico Aéreo en Polonia) y Defensa & Seguridad (Radar MK1 del proyecto Eurofighter).

## Asia, Oriente Medio & África (AMEA)

- Los ingresos en el 2020 en AMEA presentan un descenso del -23% en moneda local, afectados principalmente por la división de Transporte & Defensa y, en menor medida, por el negocio de Elecciones.
- Las ventas en el 2020 en la división de Transporte & Defensa (c. 80% de las ventas de la región) han registrado fuertes caídas por los retrasos debidos al Covid, con descensos de doble dígito tanto en el segmento de Transportes (proyecto urbano en Riad y proyecto ferroviario en Arabia Saudí) como de Tráfico Aéreo (menor actividad en programas internacionales).
- Las ventas en el 2020 en la división de Minsait (c. 20% de las ventas de la región) han registrado también descensos de doble dígito por la peor comparativa en el negocio de Elecciones por el proyecto de Iraq.
- Los ingresos en el 4T20 han caído un -28% en moneda local, afectados en su mayoría por la caída del vertical de Transporte & Tráfico.
- La contratación en el 2020 ha caído un -25% en moneda local, debido a las caídas registradas en el periodo en la división de Transporte & Defensa y al difícil comparable tanto en Transporte & Tráfico (contratación de la fase de mantenimiento de Ticketing urbano e interurbano en Riad en el segmento de Transportes en el año anterior) como en Defensa & Seguridad (contratación de sistemas de defensa en Omán y Vietnam en el año anterior).

# Anexos

## Cuenta de resultados consolidada

	2020 M€	2019 M€	Variación		4T20 M€	4T19 M€	Variación	
			M€	%			M€	%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>3.043,4</b>	<b>3.203,9</b>	<b>(160,5)</b>	<b>(5,0)</b>	<b>890,2</b>	<b>916,4</b>	<b>(26,2)</b>	<b>(2,9)</b>
Otros ingresos	69,5	90,9	(21,4)	(23,6)	14,9	27,4	(12,5)	(45,7)
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(1.107,8)	(1.189,5)	81,7	(6,9)	(390,1)	(365,7)	(24,4)	6,7
Gastos de personal	(1.877,9)	(1.757,7)	(120,2)	6,8	(514,7)	(455,6)	(59,1)	13,0
Otros resultados	(49,9)	(1,4)	(48,5)	NA	(2,5)	1,0	(3,5)	NA
<b>Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)</b>	<b>77,4</b>	<b>346,2</b>	<b>(268,8)</b>	<b>(77,6)</b>	<b>(2,4)</b>	<b>123,4</b>	<b>(125,8)</b>	<b>(101,9)</b>
Amortizaciones	(110,3)	(125,2)	14,9	(11,9)	(21,4)	(29,2)	7,8	(26,7)
<b>Resultado de Explotación (EBIT)</b>	<b>(32,9)</b>	<b>221,0</b>	<b>(253,9)</b>	<b>(114,9)</b>	<b>(23,8)</b>	<b>94,2</b>	<b>(118,0)</b>	<b>(125,2)</b>
<b>Margen EBIT</b>	<b>(1,1%)</b>	<b>6,9%</b>	<b>(8,0) pp</b>	<b>NA</b>	<b>(2,7%)</b>	<b>10,3%</b>	<b>(13,0) pp</b>	<b>NA</b>
<b>Resultado Financiero</b>	<b>(41,1)</b>	<b>(44,2)</b>	<b>3,1</b>	<b>(6,9)</b>	<b>(10,3)</b>	<b>(12,4)</b>	<b>2,1</b>	<b>(16,8)</b>
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	1,6	0,7	0,9	NA	0,2	0,1	0,1	NA
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>(72,4)</b>	<b>177,6</b>	<b>(250,0)</b>	<b>(140,8)</b>	<b>(33,8)</b>	<b>81,9</b>	<b>(115,7)</b>	<b>(141,3)</b>
Impuesto de sociedades	14,9	(51,5)	66,4	(129,1)	0,6	(24,3)	24,9	(102,3)
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>(57,5)</b>	<b>126,1</b>	<b>(183,6)</b>	<b>(145,6)</b>	<b>(33,3)</b>	<b>57,6</b>	<b>(90,9)</b>	<b>(157,8)</b>
Resultado atribuible a socios externos	(7,7)	(4,7)	(3,0)	NA	(0,9)	(0,9)	0,0	NA
<b>Resultado neto</b>	<b>(65,2)</b>	<b>121,4</b>	<b>(186,6)</b>	<b>(153,7)</b>	<b>(34,2)</b>	<b>56,7</b>	<b>(90,9)</b>	<b>(160,3)</b>

<b>Beneficio por acción</b> (acorde con normas NIIF)	2020	2019	Variación (%)
BPA básico (€)	(0,370)	0,688	(153,8)
BPA diluido (€)	(0,325)	0,640	(150,8)

	2020	2019
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	421.506	331.005
Total Acciones ponderadas consideradas	176.232.896	176.323.397
Total Acciones diluidas consideradas	193.322.239	193.412.740
Autocartera al cierre del periodo	546.555	282.006

### 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 caen un -5% en el 2020 y un -3% en el 4T20.
- Otros Ingresos ascienden a 70 M€ vs 91 M€ en el 2019. Esta reducción se debe principalmente al menor trabajo para el inmovilizado (-18 M€).
- Aprovisionamientos y otros gastos de explotación caen un -7%, por el menor volumen de compras, la disminución de la subcontratación, así como por la reducción en otros gastos como viajes, suministros, etc. En cambio, en el 4T20 esta partida se ha visto incrementada un +7%, principalmente por la reducción de inventarios y por los costes derivados del plan de acción que se anunció en julio.
- Los Gastos de Personal aumentan un +7% en el 2020, que incluyen 88 M€ de la provisión para el plan de transformación de la plantilla que se ha registrado en el cuarto trimestre. Excluyendo este impacto, los gastos de personal habrían aumentado un +2% en el 2020, en línea con el incremento de la plantilla media. En el 4T20, los gastos de personal excluyendo el plan de transformación de la plantilla habrían caído un -6%.
- El EBITDA reportado se sitúa en 77 M€ afectado por retrasos y menor actividad, así como por el impacto de las provisiones del plan de acción (-189 M€) y de la plusvalía por la venta de Metrocall (+36 M€) vs 346 M€ en el 2019.
- Las Amortizaciones se sitúan en 110 M€ en el 2020, nivel inferior en 15 M€ a la cifra de 2019 como consecuencia de los deterioros de intangibles llevados a cabo en el segundo trimestre.
- El EBIT en el 2020 se sitúa en -33 M€ vs 221 M€ en el 2019, por los mismos motivos que el EBITDA.
- El Resultado Financiero se sitúa en -41 M€ en el 2020 vs -44 M€ en el 2019, por menores costes financieros asociados a la gestión de las coberturas de divisas. El coste medio bruto de la deuda se ha situado en el 1,9% vs 1,8% en el 2019.
- El ingreso por impuesto asciende a +15 M€ en el 2020, principalmente como consecuencia del ingreso fiscal que se produce en España por las pérdidas registradas (vs gasto por impuesto de -51 M€ en el 2019).
- El Resultado neto del Grupo se sitúa en -65 M€ vs 121 M€ en el 2019.

## Resultados por negocios

2020					4T20			
M€	T&D	Minsait	Eliminaciones	Total	T&D	Minsait	Eliminaciones	Total
Ventas totales	1.120	1.924	-	3.043	378	512	-	890
Margen de Contribución	159	133	-	291	53	52	-	104
Margen de Contribución (%)	14,2%	6,9%	-	9,6%	13,9%	10,1%	-	11,7%
EBIT	55	(88)	-	(33)	12	(36)	-	(24)
Margen EBIT (%)	4,9%	(4,6%)	-	(1,1%)	3,3%	(7,1%)	-	(2,7%)

2019					4T19			
M€	T&D	Minsait	Eliminaciones	Total	T&D	Minsait	Eliminaciones	Total
Ventas totales	1.189	2.015	-	3.204	374	542	-	916
Margen de Contribución	234	262	-	496	85	73	-	158
Margen de Contribución (%)	19,7%	13,0%	-	15,5%	22,7%	13,5%	-	17,3%
EBIT	145	76	-	221	64	30	-	94
Margen EBIT (%)	12,2%	3,8%	-	6,9%	17,0%	5,6%	-	10,3%

Cifras no auditadas

## Balance consolidado

	2020 M€	2019 M€	Variación M€
Inmovilizado material	96,2	117,2	(21,0)
Inversiones inmobiliarias	1,2	1,3	(0,1)
Activos por derechos de uso	119,5	129,6	(10,1)
Otros activos intangibles	278,9	372,6	(93,7)
Participadas y otros inmovilizados financieros	260,0	218,2	41,8
Fondo de Comercio	889,5	884,9	4,6
Activos por impuestos diferidos	199,1	151,1	48,0
<b>Activos no corrientes</b>	<b>1.844,4</b>	<b>1.874,9</b>	<b>(30,5)</b>
Activos no corrientes mantenidos para la venta	9,6	13,4	(3,8)
Activo circulante operativo	1.292,0	1.445,4	(153,4)
Otros activos corrientes	132,2	128,3	3,9
Efectivo y equivalentes	1.184,9	854,5	330,4
<b>Activos corrientes</b>	<b>2.618,6</b>	<b>2.441,6</b>	<b>177,0</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>4.462,9</b>	<b>4.316,5</b>	<b>146,4</b>
Capital y Reservas	668,5	780,1	(111,6)
Acciones propias	(3,8)	(2,8)	(1,0)
<b>Patrimonio atrib. Sdad. Dominante</b>	<b>664,8</b>	<b>777,3</b>	<b>(112,5)</b>
Socios externos	19,1	23,5	(4,4)
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>683,9</b>	<b>800,8</b>	<b>(116,9)</b>
Provisiones para riesgos y gastos	65,9	55,2	10,7
Deuda financiera a largo plazo	1.372,8	1.379,6	(6,8)
Otros pasivos financieros no corrientes	224,5	202,5	22,0
Pasivos por impuestos diferidos	1,5	1,6	(0,1)
Otros pasivos no corrientes	29,0	13,8	15,2
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>1.693,8</b>	<b>1.652,7</b>	<b>41,1</b>
Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	293,4	26,7	266,7
Otros pasivos financieros corrientes	75,0	85,2	(10,2)
Pasivo Circulante Operativo	1.365,4	1.397,0	(31,6)
Otros pasivos corrientes	351,5	354,1	(2,6)
<b>Pasivos corrientes</b>	<b>2.085,2</b>	<b>1.863,0</b>	<b>222,2</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>4.462,9</b>	<b>4.316,5</b>	<b>146,4</b>
Deuda financiera a corto plazo	(293,4)	(26,7)	(266,7)
Deuda financiera a largo plazo	(1.372,8)	(1.379,6)	6,8
Deuda financiera bruta	(1.666,2)	(1.406,3)	(259,9)
Efectivo y equivalentes	1.184,9	854,5	330,4
<b>Deuda neta</b>	<b>(481,4)</b>	<b>(551,8)</b>	<b>70,4</b>

Cifras no auditadas

## Flujos de tesorería consolidado

	2020	2019	Variación	4T20	4T19	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>(72,4)</b>	<b>177,6</b>	<b>(250,0)</b>	<b>(33,8)</b>	<b>81,9</b>	<b>(115,7)</b>
<b>Ajustes:</b>						
- Amortizaciones	110,3	125,2	(14,9)	21,4	29,2	(7,8)
- Subvenciones, provisiones y otros	111,8	(29,6)	141,4	58,5	(19,2)	77,7
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	(1,6)	(0,7)	(0,9)	(0,2)	(0,1)	(0,1)
- Resultados financieros	41,1	44,2	(3,1)	10,3	12,4	(2,1)
<b>Dividendos cobrados</b>	<b>2,2</b>	<b>0,3</b>	<b>1,9</b>	<b>1,5</b>	<b>0,3</b>	<b>1,2</b>
<b>Flujo de caja operativo antes de variación de capital circulante</b>	<b>191,3</b>	<b>317,0</b>	<b>(125,7)</b>	<b>57,6</b>	<b>104,6</b>	<b>(47,0)</b>
Variación en deudores comerciales y otros	186,3	36,9	149,4	92,3	119,8	(27,5)
Variación en existencias	(28,2)	(100,7)	72,5	77,1	23,8	53,3
Variación en acreedores comerciales y otros	(115,3)	(67,2)	(48,1)	(38,6)	82,6	(121,2)
<b>Tesorería procedente de las actividades operativas</b>	<b>42,7</b>	<b>(131,0)</b>	<b>173,7</b>	<b>130,8</b>	<b>226,2</b>	<b>(95,4)</b>
Inversión Material, neto	(19,3)	(30,8)	11,5	(0,7)	(12,5)	11,8
Inversión Inmaterial, neto	(20,0)	(45,2)	25,2	8,8	(9,3)	18,1
<b>Capex</b>	<b>(39,2)</b>	<b>(76,0)</b>	<b>36,8</b>	<b>8,2</b>	<b>(21,9)</b>	<b>30,1</b>
<b>Resultados financieros pagados</b>	<b>(36,6)</b>	<b>(30,6)</b>	<b>(6,0)</b>	<b>(12,1)</b>	<b>(11,4)</b>	<b>(0,7)</b>
<b>Variación de otros pasivos financieros <sup>(1)</sup></b>	<b>(36,9)</b>	<b>(35,4)</b>	<b>(1,5)</b>	<b>(9,8)</b>	<b>(35,4)</b>	<b>25,6</b>
<b>Impuestos sobre sociedades pagados</b>	<b>(38,1)</b>	<b>(36,5)</b>	<b>(1,6)</b>	<b>(16,9)</b>	<b>(16,5)</b>	<b>(0,4)</b>
<b>Flujo de caja libre</b>	<b>83,1</b>	<b>7,5</b>	<b>75,6</b>	<b>157,7</b>	<b>245,7</b>	<b>(88,0)</b>
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,0	(5,5)	5,5	0,0	1,4	(1,4)
Inversiones/Desinversiones Financieras	10,5	(68,5)	79,0	(11,9)	(67,7)	55,8
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	(5,5)	0,0	(5,5)	(5,4)	0,0	(5,4)
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	(2,3)	1,2	(3,5)	0,1	0,6	(0,5)
<b>Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio</b>	<b>85,8</b>	<b>(65,4)</b>	<b>151,2</b>	<b>140,6</b>	<b>180,0</b>	<b>(39,4)</b>
<b>Deuda neta inicial</b>	<b>(551,8)</b>					
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	85,8					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	(15,5)					
<b>Deuda neta final</b>	<b>(481,4)</b>					
<b>Saldo inicial de efectivo y equivalentes</b>	<b>854,5</b>	<b>917,8</b>	<b>(63,3)</b>			
Variación de la tasa de cambio	(13,6)	0,1	(13,7)			
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	258,1	1,9	256,2			
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	85,8	(65,4)	151,2			
<b>Saldo final de efectivo y equivalentes</b>	<b>1.184,9</b>	<b>854,5</b>	<b>330,4</b>			
<b>Endeudamiento financiero c/p y l/p</b>	<b>(1.666,2)</b>	<b>(1.406,3)</b>	<b>(259,9)</b>			
<b>Deuda neta final</b>	<b>(481,4)</b>	<b>(551,8)</b>	<b>70,4</b>			

(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 +191 M€ vs +317 M€ en el 2019, principalmente como consecuencia de la menor rentabilidad operativa.
- La Tesorería procedente de las actividades operativas (capital circulante) en el 2020 se sitúa en +43 M€ vs -131 M€ en el 2019, mejorando principalmente por la partida de Clientes (+186 M€ en 2020). En el 4T20 destaca el buen comportamiento del capital circulante (131 M€), por la positiva contribución de clientes (+92 M€ en el 4T20) y de la partida de inventarios (+77 M€ en el 4T20).
- El Circulante Operativo Neto (Activo circulante operativo – Pasivo circulante operativo) ha sido de -73 M€, equivalente a -9 días de ventas (DoS) vs 6 DoS en diciembre de 2019 y 13 DoS en los 9M20. Esta reducción se ha debido al buen comportamiento de la partida de Clientes, que mejoran en 27 DoS, mayoritariamente por los mayores cobros en la división de Transporte & Defensa (entrada de caja de cobros retrasados y alto volumen de anticipos). En cambio, la partida de Existencias se incrementa en 4 DoS vs 2019 (por la dificultad de certificar determinados hitos y retrasos en determinados proyectos por el Covid) y la de proveedores empeora en 9 DoS vs 2019 (por el menor volumen de compras con respecto al año anterior).
- El Factoring sin recurso de facturas de clientes se mantiene estable en 187 M€.
- La inversión en CAPEX (neta de los cobros por subvenciones) se ha situado en 39 M€ en el 2020, nivel inferior en -37 M€ respecto al 2019. Esta diferencia se explica por el mayor cobro por subvenciones en el ejercicio (27 M€ en 2020 vs 19 M€ en 2019, principalmente concentradas en el vertical de Defensa & Seguridad), así como por la menor inversión derivada del plan de acción anunciado por la compañía.
- El pago por Resultado Financiero ha sido de 37 M€ en el 2020 vs 31 M€ en los 2019, por mayores intereses de préstamos a corto y largo plazo, así como por otros gastos financieros.
- El pago por Impuesto de Sociedades ha sido de 38 M€, nivel similar al del 2019.
- El Flujo de Caja Libre en el 2020 se ha situado en 83 M€ (121 M€ excluyendo la salida de caja de 38 M€ por el plan de transformación de la plantilla) vs 8 M€ en 2019, mejorando significativamente por la positiva contribución del capital circulante. El FCF en el 4T20 se ha situado en 158 M€ (195 M€ excluyendo la salida de caja por el plan de transformación de la plantilla).
- La Deuda neta alcanza los 481 M€ vs 552 M€ en 2019 y vs 626 M€ en los 9M20. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16, los costes derivados del plan de acción y la plusvalía por la venta de Metrocall) se sitúa en 2,5x en el 2020 vs 1,8x en 2019 y 2,8x en los 9M20.

## 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, 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 la ratio de margen de contribución sobre ventas de un determinado segmento o unidad de negocio, que se interpreta como el margen de contribución por cada euro de ventas de un segmento concreto.

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

## Contratación

**Definición:** es el importe de los contratos ganados a lo largo de un período. El importe de la contratación no debe confundirse con los ingresos o el importe neto de la cifra de negocios ya que el

importe de un contrato ganado en un ejercicio concreto (y que computa como contratación de dicho ejercicio) puede ejecutarse a lo largo de varios ejercicios.

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

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

## Cartera de pedidos

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

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

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

## Glosario

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

Book-to-Bill: Ratio Contratación/Facturación.

BPA: Beneficio neto Por Acción.

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

CAPEX: Capital Expenditure (Gasto de Capital).

DoS: Days of Sales (Días de ventas).

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

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

LTM: Last Twelve Months (Últimos Doce Meses).

Minsait: División de Tecnologías de la Información.

T&D: Transporte y Defensa.

## 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.