

Resultados 1S19

Los ingresos y la contratación de Indra aceleran su crecimiento en el segundo trimestre de 2019, con la cartera marcando un nuevo récord.

- La cartera alcanza los 4.420 M€, y vuelve a superar su nivel histórico más alto. La contratación en el 1S19 crece un +9% en moneda local.
- Los ingresos aceleran su crecimiento hasta el +6% en moneda local en el 1S19, con crecimientos tanto en T&D como en Minsait. Destaca el crecimiento en América (+15% en moneda local).
- Minsait aumenta sus ingresos un +6% en moneda local (+5% reportado). Los servicios digitales aumentan un +18% y ya suponen un 22% del total de Minsait.
- En T&D el segmento de Transporte crece en ingresos a tasas de doble dígito en moneda local (+23%) mientras que en Minsait, en el vertical de Energía & Industria los ingresos aumentan en moneda local (+13%) en el 1S19.
- El EBITDA crece un +7% en el 1S19, excluyendo el impacto de la NIIF 16. El EBIT crece un +8% en el mismo período.
- El margen EBIT de Minsait mejora en 220 puntos básicos y crece hasta el 2,8% en el 1S19, a pesar de la menor contribución del negocio de Elecciones.
- El Resultado Neto del Grupo empeora un -8% vs 1S18, principalmente por un mayor gasto de impuestos.
- El Flujo de Caja Libre en el 1S19 ha sido de -237 M€ vs -61 M€ en el 1S18, afectado por la negativa contribución del capital circulante.

Madrid, 25 de julio de 2019 - Fernando Abril-Martorell, Presidente Ejecutivo de Indra:

“Los resultados del primer semestre de 2019 vienen marcados por la aceleración del crecimiento orgánico de los ingresos y de la contratación en prácticamente todos los negocios y geografías de Indra, con nuestra cartera volviendo a marcar un nuevo máximo histórico, y por la mejora de la rentabilidad, impulsada por Minsait.

Los ingresos de T&D y Minsait aceleran su crecimiento en el segundo trimestre de 2019, destacando Transporte y Energía e Industria, ambos en dobles dígitos. Los servicios digitales crecen un 18% en el semestre. Además, todas las geografías aumentan su crecimiento, excepto España que lo mantiene, destacando un trimestre más Latinoamérica, con un sólido crecimiento en Brasil y en los principales países, tanto en moneda local como en reportado, y con un impacto por depreciación de divisas sensiblemente menor al del año pasado.

En el primer semestre del ejercicio Indra mejora su rentabilidad, destacando especialmente Minsait, cuya rentabilidad sube 220 puntos básicos, y a pesar de la menor contribución del negocio de elecciones.

La generación de caja durante el primer semestre está afectada por el capital circulante, debido a su fuerte componente estacional, al crecimiento de los ingresos y a algún otro elemento operativo. La evolución del capital circulante mejorará en los próximos trimestres por la normalización de los retrasos

en los hitos de los cobros concentrados en los grandes proyectos y por el componente estacional del negocio.

En resumen, los resultados del semestre de 2019 continúan estando en línea con nuestras expectativas de crecimiento y rentabilidad para el conjunto del año (guidance 2019) y nuestros esfuerzos de gestión siguen focalizados en lograr todos nuestros objetivos para el año, con especial atención en la rentabilidad (EBIT) de nuestras operaciones y la gestión del circulante”.

Principales Magnitudes	1S19	1S18	Variación (%)	2T19	2T18	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Contratación neta	1.930	1.789	7,9 / 8,6	983	748	31,4 / 32,1
Ingresos	1.546	1.463	5,7 / 6,3	811	749	8,2 / 8,7
Cartera de pedidos	4.420	4.069	8,6	4.420	4.069	8,6
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	142	117	21,9 / 21,9	72	69	4,8 / 5,2
Margen EBITDA	9,2%	8,0%	1,2 pp	8,9%	9,2%	(0,3) pp
Resultado de Explotación (EBIT)	79	73	8,5 / 8,4	40	47 (13,9) / (13,4)	
Margen EBIT	5,1%	5,0%	0,1 pp	5,0%	6,2%	(1,2) pp
Resultado Neto	34	37	(7,8)	16	26	(40,1)
Deuda neta	716	656	9,2	716	656	9,2
Flujo de Caja Libre antes de capital circulante	72	48	49,8	41	20	108,9
Flujo de Caja Libre	(237)	(61)	NA	(129)	(55)	NA
BPA básico (€)	0,192	0,209	(8,1)	NA	NA	NA

Transporte y Defensa (T&D)	1S19	1S18	Variación (%)	2T19	2T18	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Ingresos	552	519	6,4 / 6,4	288	262	9,6 / 9,7
Resultado de Explotación (EBIT)	51	67	(22,9)	20	35	(41,5)
Margen EBIT	9,3%	12,9%	(3,6) pp	7,1%	13,3%	(6,2) pp

Minsait (TI)	1S19	1S18	Variación (%)	2T19	2T18	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Ingresos	994	944	5,3 / 6,2	523	487	7,4 / 8,1
Margen Operativo	41	32	27,6	28	25	10,4
Margen Operativo (%)	4,1%	3,4%	0,7 pp	5,3%	5,2%	0,1 pp
Resultado de Explotación (EBIT)	27	6	364,4	20	12	65,8
Margen EBIT	2,8%	0,6%	2,2 pp	3,8%	2,5%	1,3 pp

Principales aspectos destacados

La cartera vuelve a superar su máximo histórico y se sitúa en 4.420 M€ en el 1S19, presentando un crecimiento del +9% en términos reportados, con incrementos tanto en la división de T&D como de Minsait. La cartera de T&D asciende a 2,8 bn€ y la de Minsait a 1,7 bn€, mejorando el ratio de cartera sobre ventas en el 1S19 vs 1S18: 1,39x vs 1,31x.

La contratación neta en el 1S19 sube un +9% en moneda local (+8% en reportado), principalmente impulsada por la división de Minsait:

- **La contratación en la división de T&D** en el 1S19 desciende un -2% en moneda local (-3% en reportado), todavía afectada en su comparativa por la fuerte contratación en el 1S18 en el segmento de Tráfico Aéreo (adjudicación de un contrato relevante de ATM en Argelia). En sentido positivo, destaca el crecimiento de doble dígito en Defensa & Seguridad (área de Plataformas, Sistemas de Defensa y Simulación) así como el crecimiento de medio dígito de Transporte (ámbito ferroviario en Oriente Medio).
- **La contratación en la división de Minsait** en el 1S19 aumenta un +14% en moneda local (+13% en reportado), impulsada por Administraciones Públicas & Sanidad (Soluciones de Tributos, contratos relevantes de Outsourcing en España) y Telecom & Media (renovación de contratos relevantes con Telefónica).

Los ingresos en el 1S19 aceleran su crecimiento un +6% en moneda local y reportado, con crecimientos tanto en la división de T&D como de Minsait. Los ingresos en el 2T19 aumentan un +9% en moneda local con fuerte crecimiento en ambas divisiones:

- **Los ingresos en el 1S19 de la división de T&D** han aumentado un +6% en moneda local y reportado, impulsados por el vertical de Transporte & Tráfico (+14% en moneda local). Destaca el fuerte crecimiento del segmento de Transporte (+23% en moneda local), así como el positivo comportamiento de Tráfico Aéreo (+6% en moneda local). **Los ingresos en el 2T19** han aumentado un +10% en moneda local y reportado, impulsados principalmente por el segmento de Transporte (+28% en moneda local) en el que destaca la región de AMEA.
- **Los ingresos en el 1S19 de la división de Minsait** crecieron un +6% en moneda local (+5% en reportado), con todos los verticales presentando crecimiento. **Los ingresos en el 2T19** crecieron un +8% en moneda local (+7% en reportado) en el que destacan los crecimientos de doble dígito de Administraciones Públicas & Sanidad y de Energía & Industria (crecimiento del propio negocio y contribución inorgánica de ACS).
- El tipo de cambio contribuye negativamente con -9 M€ en el 1S19.

La contribución de los servicios digitales de Minsait ha sido de 221 M€ (22% de las ventas de Minsait), lo que supone un crecimiento del +18% con respecto al 1S18 a perímetro constante.

El EBITDA en el 1S19 (que incluye el efecto de la NIIF 16) aumenta hasta los 142 M€ vs 117 M€ en el 1S18. Excluyendo el efecto de la NIIF 16, el EBITDA habría alcanzado 125 M€, lo que supone un crecimiento del +7%

- **El EBITDA en el 1S19 de la división de T&D** (que incluye el efecto de la NIIF 16) alcanza 72 M€ en el 1S19 vs 83 M€ en el 1S18, principalmente afectado por mayores costes de reestructuración en esta división en el 1S19. Excluyendo el efecto de la NIIF 16 el EBITDA en el 1S19 habría sido de 68 M€.
- **El Margen Operativo en el 1S19 de la división de Minsait** se sitúa en el 4,1% vs 3,4% en el 1S18, con mejora de márgenes en todos los verticales y pese a la menor contribución del negocio de Elecciones.

Los costes de reestructuración totales (T&D y Minsait) han sido de 14 M€ en el 1S19 vs 21 M€ en el 1S18. En el 2T19 alcanzan los 8 M€ vs 11 M€ en el 2T18.

El EBIT en el 1S19 se sitúa en 79 M€ vs 73 M€ en el 1S18 (crecimiento del +8%), por la mejora de la rentabilidad de las operaciones en la división de Minsait. El Margen EBIT 1S19 se sitúa en el 5,1% vs 5,0% en el 1S18. **El EBIT en el 2T19** se sitúa en 40 M€ vs 47 M€ en el 2T18 por el impacto de los días facturables (18 M€ principalmente por Semana Santa) y por los problemas en la ejecución de 2 proyectos de Defensa (9 M€) en Australia y Kuwait.

- **El Margen EBIT en el 1S19 de la división de T&D** se sitúa en 9,3% vs 12,9% en el 1S18. **El Margen EBIT en el 2T19** alcanza el 7,1% vs 13,3% en el 2T18.
- **El Margen EBIT en el 1S19 de la división de Minsait** mejora hasta el 2,8% vs 0,6% en el 1S18. **El Margen EBIT en el 2T19** alcanza el 3,8% vs 2,5% en el 2T18 con mejora de la rentabilidad en todos los verticales y pese a una menor contribución del negocio de Elecciones.

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

- Incremento del Activo no corriente de 144 M€ en el epígrafe “Activos por derechos de uso”.
- Incremento del Pasivo por 145 M€, en los epígrafes “Otros Pasivos no corrientes”, por 112 M€, y “Otros Pasivos corrientes”, por 34 M€.
- Incremento del EBITDA en el 1S19 de 17 M€.
- El impacto en el EBIT y Resultado Neto es inferior a 2 M€.

El Resultado antes de Impuestos mejora un +4% vs 1S18.

El Resultado neto del Grupo empeora un -8% vs 1S18, como consecuencia del mayor gasto por impuestos y del mayor resultado atribuible a socios externos (3 M€ en el 1S19 vs 1 M€ en el 1S18)

asociado al impacto puntual por el inicio del proceso de liquidación de la filial de Kazajistán). Adicionalmente el impacto de la NIIF 16 contribuye negativamente en 1 M€.

El Flujo de Caja Libre en el 1S19 ha sido de -237 M€ vs -61 M€ en el 1S18, afectado por la negativa contribución del capital circulante. La generación de caja antes del capital circulante habría sido de 72 M€ en el 1S19 (55 M€ excluyendo el impacto de la NIIF 16) vs 48 M€ en el 1S18.

El capital circulante ascendió a +179 M€ (20 DoS) en junio de 2019 vs -81 M€ (-10 DoS) en diciembre de 2018. Este incremento de 260 M€ (+30 DoS) se explica por los siguientes conceptos:

- Aumento de Existencias de 75 M€ (+8 DoS) debido aproximadamente la mitad a mayores inventarios para la fabricación de determinados productos con el objetivo de acortar los tiempos de entrega a clientes, y la otra mitad a la aplicación de la NIIF 15. La mayor inversión en inventarios se ha concentrado en la división de T&D, principalmente en Transporte (metro de Riad, T-Mobilitat) y Defensa (Radares Argelia y producción de Eurofighter-Qatar).
- Aumento de Clientes neto de anticipos de 169 M€ (+18 DoS) por: 1) mayor nivel de obra en curso pendiente de facturar por retrasos puntuales en los hitos de los cobros de determinados proyectos; 2) la financiación del crecimiento de los ingresos durante el semestre que incluye la puesta en marcha de proyectos relevantes de BPO en Minsait; 3) la reducción de anticipos, en parte por los adelantos de cobros que tuvieron lugar a final de 2018 que se esperaban para la primera mitad de 2019, y por el cambio de mix.

Los retrasos puntuales en los hitos de los cobros se concentran en la división de T&D, principalmente en grandes clientes de Transporte (Meca-Medina, metro de Ryhad) y programas europeos de ATM, efecto que se irá normalizando en los próximos trimestres.

La Deuda Neta alcanza los 716 M€ en el 1S19 vs 656 M€ en el 1S18 y vs 483 M€ en el 2018. El ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM se sitúa en 2,4x en el 1S19 mismo nivel que en 1S18 y vs 1,6x en 2018.

Ingresos por negocios y regiones:



Objetivos 2019

- **Ingresos 2019:** crecimiento de dígito bajo en moneda local vs ingresos reportados en 2018 (3.104 M€)
- **EBIT 2019:** crecimiento superior al 10% en términos absolutos vs el EBIT reportado en 2018 (199 M€)
- **Flujo de caja libre 2019:** superior a 100 M€ antes de la variación de capital circulante

Recursos humanos

Al cierre del 1S19 la plantilla final está formada por 47.333 empleados, lo que supone un crecimiento del +16% vs 1S18. La plantilla media al cierre del 1S19 aumenta un +13% vs 1S18. La mayor parte del crecimiento de la plantilla respecto al 1S18 se ha producido en la división de Minsait (c. 85% del incremento total de la plantilla) principalmente por el inicio de proyectos de BPO, principalmente en Latinoamérica, que son muy intensivos en personal. Pese a ello, el margen EBIT de Minsait mejora en 220 puntos básicos en el 1S19 vs 1S18.

Plantilla Final	2018	1S19	Variación
T&D	6.900	7.240	340
Minsait	34.864	38.094	3.230
-BPO Minsait	5.591	7.906	2.315

Otros acontecimientos del trimestre

Indra ha reorganizado su oferta de Defensa y Seguridad para posicionarse como uno de los líderes del mercado global con capacidad para cubrir, con una oferta integral de tecnologías y sistemas extremo a extremo, las necesidades de los cinco ámbitos de la defensa: Tierra, Mar, Aire, Ciberespacio y Espacio. La compañía desarrolla tecnologías propias de última generación que refuerzan la seguridad y permiten vivir en un mundo más seguro. La oferta se ha estructurado en torno a siete ejes: Plataformas, Sistemas de Defensa, Seguridad, Ciberdefensa, Espacio, Soluciones de entrenamiento y servicio y Logística y Mantenimiento.

El 14 de junio Indra confirmó que estaba manteniendo conversaciones con Rolls-Royce tendentes a explorar la posible adquisición por Indra de una participación de control en Industria de Turbo Propulsores, S.A.U. (ITP). Posteriormente, el 24 de julio Indra ha comunicado la finalización de las conversaciones sin acuerdo entre las partes.

Respecto a la Junta General Ordinaria, cabe destacar que la misma se celebró en segunda convocatoria el pasado 24 de junio de 2019 con un quórum de asistencia del 72,41% del capital social y todas las propuestas de acuerdos elevadas a la misma fueron aprobadas por amplia mayoría de votos a favor.

Análisis por divisiones

Transporte & Defensa (T&D)

T&D	1S19	1S18	Variación %		2T19	2T18	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación neta	590	605	(3)	(2)	346	313	10	11
Ventas	552	519	6	6	288	262	10	10
- Defensa & Seguridad	271	272	(0)	(0)	141	136	3	3
- Transporte & Tráfico	281	247	14	14	147	126	16	17
Book-to-bill	1,07	1,17	(8)		1,20	1,19	1	
Cart./Ventas 12m	2,26	2,33	(3)					

Los ingresos de la división de T&D en el 1S19 han aumentado un +6% en moneda local y reportado, impulsados por el vertical de Transporte & Tráfico (+14% en moneda local). Destaca el fuerte crecimiento del segmento de Transporte (+23% en moneda local), así como el positivo comportamiento de Tráfico Aéreo (+6% en moneda local).

En el 2T19 los ingresos han aumentado un +10% en moneda local y reportado, impulsados principalmente por el segmento de Transporte (+28% en moneda local) en el que destaca la región de AMEA.

La contratación en la división de T&D en el 1S19 desciende un -2% en moneda local (-3% en reportado), afectada en su comparativa por la fuerte contratación en el 1S18 en el segmento de Tráfico Aéreo (adjudicación de un contrato relevante de ATM en Argelia). En sentido positivo, destaca el crecimiento de doble dígito en Defensa & Seguridad (área de Plataformas, Sistemas de Defensa y Simulación) así como el crecimiento de medio dígito de Transporte (ámbito ferroviario en Oriente Medio). En el 2T19 la contratación mejora sustancialmente respecto al 1T19 impulsada por el segmento de Transporte.

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses alcanza 2,26x, nivel ligeramente inferior que en el 1S18 (2,33x). El ratio book-to-bill de contratación sobre ventas también se sitúa en niveles ligeramente inferiores al mismo periodo del año anterior (1,07x vs 1,17x).

Defensa & Seguridad

- Las ventas en el 1S19 de Defensa & Seguridad se han mantenido planas. La menor actividad en el ámbito de Seguridad y Simulación prácticamente ha sido compensada por el crecimiento en el área de Plataformas.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1S19 se concentra en España y en Europa (c. 40% de las ventas cada una).
- En el 2T19 los ingresos suben un +3% en moneda local y reportado, con crecimientos en las geografías de Europa y AMEA.
- La contratación en el 1S19 ha crecido un +11% en moneda local y reportado, impulsada por la adjudicación de varios contratos relevantes en Europa, concretamente en las áreas de Plataformas (Eurofighter para Qatar), Sistemas de Defensa (defensa aérea en UK) y Simulación (Eurofighter y Airbus 330).

Transporte & Tráfico

- Las ventas en el 1S19 de Transporte & Tráfico han crecido un +14% en moneda local y reportado, con crecimientos tanto en el segmento de Transporte (+23% en moneda local; c. 50% de las ventas), con crecimientos de doble dígito en las regiones de AMEA (ámbito ferroviario en Oriente Medio y gestión de Túneles en Egipto) y América (tráfico urbano en Perú), como en el de Tráfico Aéreo (+6% en moneda local; c. 50% de las ventas), en el que destaca la región de AMEA (ATM en Argelia).
- En el 2T19 los ingresos crecen un +17% en moneda local (+16% en reportado), con crecimientos de doble dígito en el segmento de Transporte, principalmente en la región de AMEA.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1S19 se distribuye entre AMEA (c. 35% de las ventas), España y Europa (c. 25% de las ventas cada uno).
- La contratación en el 1S19 ha caído un -10% en moneda local (-11% en reportado), afectada en su comparativa por la fuerte contratación en el 1S18 en el segmento de Tráfico Aéreo (adjudicación de un contrato relevante de ATM en Argelia).

Minsait

Minsait (TI)	1S19	1S18	Variación %		2T19	2T18	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación neta	1.341	1.183	13	14	637	435	47	48
Ventas	994	944	5	6	523	487	7	8
- Energía & Industria	316	283	12	13	161	148	9	10
- Servicios Financieros	345	329	5	5	182	169	7	7
- Telecom & Media	122	120	2	4	64	63	2	4
- AA.PP. & Sanidad	211	212	(0)	1	116	107	9	10
Book-to-bill	1,35	1,25	8		1,22	0,89	36	
Cart./Ventas 12m	0,84	0,72	18					

Las ventas de la división de Minsait en el 1S19 crecieron un +6% en moneda local (+5% en reportado), con todos los verticales presentando crecimiento.

La contribución de los servicios digitales ha sido de 221 M€ (22% de las ventas de Minsait), lo que supone un crecimiento del +18% con respecto al 1S18 a perímetro constante. Destaca el buen comportamiento de las actividades relacionadas con la innovación, la experiencia digital de cliente, la robotización de los procesos, las tecnologías del dato, incluyendo los servicios de analítica avanzada, y la ciberseguridad.

En el 2T19 los ingresos aceleran su crecimiento hasta un +8% en moneda local (+7% en reportado), con todos los verticales presentando crecimiento. Destacan los crecimientos de doble dígito de Administraciones Públicas & Sanidad y de Energía & Industria (crecimiento del propio negocio y contribución inorgánica de ACS).

La contratación en la división de Minsait en el 1S19 aumenta un +14% en moneda local (+13% en reportado), impulsada por Administraciones Públicas & Sanidad (Soluciones de Tributos, contratos relevantes de Outsourcing en España) y Telecom & Media (renovación de contratos relevantes con Telefónica). En el 2T19 la contratación mejora sustancialmente respecto al 1T19 impulsada por Administraciones Públicas & Sanidad, Servicios Financieros y Telecom & Media.

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses mejora hasta el 0,84x vs 0,72x en el 1S18. El ratio book-to-bill de contratación sobre ventas también mejora hasta 1,35x vs 1,25x en el 1S18.

Energía & Industria

- Las ventas en el 1S19 de Energía & Industria crecieron un +13% en moneda local (+12% en términos reportados). Las ventas registraron crecimientos de doble dígito tanto del segmento de Energía (c. 60% de las ventas del vertical), apoyado por el sector de Utilities (Endesa), Oil & Gas (Repsol) y por la contribución inorgánica de ACS, como de Industria (c. 40% de las ventas del vertical), destacando el sector de Servicios y Retail (99Taxi y iFood, ambas en Brasil).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1S19 se concentra en España (c. 50% de las ventas) y América (c. 25% de las ventas).
- En el 2T19 los ingresos crecieron un +10% en moneda local (+9% en reportado), impulsados tanto por el crecimiento de doble dígito del segmento de Industria (en el sector de Servicios en América) como de Energía, por la contribución inorgánica de ACS.
- La contratación en el 1S19 disminuye un -4% en moneda local (-5% en reportado), principalmente afectada por el difícil comparable en el segmento de Energía (contratos relevantes de implantación de soluciones propias en AMEA en el 1S18), así como por ciertos retrasos en la contratación con algún cliente de España.

Servicios Financieros

- Las ventas en el 1S19 de Servicios Financieros han aumentado un +5% en moneda local y reportado, apoyadas por el buen comportamiento de la banca mediana en América y en España con Bankia y Bankinter.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1S19 se concentra en España (c. 70% de las ventas) y en América (c. 25% de las ventas).
- En el 2T19 los ingresos crecieron un +7% en moneda local y reportado, impulsadas por el buen comportamiento de la banca mediana en América.
- La contratación en el 1S19 cae un -3% en moneda local y reportado, afectada por la fuerte contratación registrada en el 1S18 en España y pese a la adjudicación en el 1S19 de un contrato relevante en América (BPO en Brasil).

Telecom & Media

- Las ventas en el 1S19 de Telecom & Media han registrado un crecimiento del +4% en moneda local (+2% en términos reportados), principalmente por una mayor actividad en España y América (mayor actividad con los principales clientes en ambas geografías).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1S19 se concentra en España (c. 50% de las ventas) y en América (c. 40% de las ventas).
- En el 2T19 los ingresos crecieron un +4% en moneda local (+2% en términos reportados), principalmente por una mayor actividad con Telefónica.
- La contratación en el 1S19 crece un +38% en moneda local (+35% en términos reportados), principalmente por la renovación de contratos relevantes con Telefónica en España.

Administraciones Públicas & Sanidad

- Las ventas en el 1S19 de Administraciones Públicas & Sanidad han crecido ligeramente (+1% en moneda local; plano en reportado), comportamiento muy positivo teniendo en cuenta el peor comparable con el año pasado por el proyecto de Elecciones en AMEA. Excluyendo el negocio de Elecciones, las ventas habrían aumentado un +10% en términos reportados. Destaca el positivo comportamiento de las Administraciones Públicas tanto en España como en Europa (Italia).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1S19 se concentra en España (c. 65% de las ventas) y en América (c. 20% de las ventas).
- En el 2T19 los ingresos crecieron un +10% en moneda local (+9% en reportado), impulsadas principalmente por España.
- La contratación en el 1S19 sube un +71% en moneda local (+70% en reportado), impulsada por los crecimientos de España (Soluciones de Tributos y contratos relevantes de Outsourcing), y del resto de geografías (también con crecimientos de doble dígito en todas ellas).

Análisis por región

Ventas por Geografías	1S19		1S18		Variación %		2T19 (M€)	2T18 (M€)	Variación %	
	(M€)	%	(M€)	%	Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
España	792	51	761	52	4	4	413	396	4	4
América	317	21	284	20	12	15	163	141	16	19
Europa	270	17	256	17	5	6	139	128	9	9
Asia, Oriente Medio & África	167	11	162	11	3	2	95	85	12	11
Total	1.546	100	1.463	100	6	6	811	749	8	9

Las ventas en el 1S19 crecen en todas las geografías: +4% en España (51% de las ventas); +15% en moneda local en América (21% de las ventas); +6% en moneda local en Europa (17% de las ventas) y +2% en moneda local en AMEA (11% de las ventas).

De igual forma, en el 2T19 los ingresos crecen en todas las geografías. Destaca la aceleración del crecimiento de doble dígito en América (+19% en moneda local) y AMEA (+11% en moneda local), Europa (+9% en moneda local) y de dígito medio simple en España (+4%).

La contratación en el 1S19 crece un +9% en moneda local (+8% en términos reportados), con crecimiento en todas las geografías. Destaca la fuerte contratación registrada en Europa, concretamente en las áreas de Plataformas (Eurofighter), Sistemas de Defensa (defensa aérea en UK) y Simulación (Eurofighter y Airbus 330), y en América, por la adjudicación de un contrato relevante en Servicios Financieros de BPO en Brasil.

España

- Las ventas en el 1S19 aumentaron un +4%, impulsadas por la división de Minsait que registró tasas de crecimiento de superiores a medio dígito.
- Los ingresos en el 1S19 en la división de Minsait (c. 75% de las ventas) presentaron crecimiento en todos sus verticales.
- En sentido contrario, las ventas en la división de T&D (c. 25% de las ventas) descendieron, con caídas tanto en Defensa & Seguridad como en Transporte & Tráfico (principalmente en el ámbito ferroviario).
- Las ventas en el 2T19 aumentaron un +4% gracias al crecimiento registrado en la división de Minsait, en el que destaca el vertical de Administraciones Públicas & Sanidad.
- La contratación en el 1S19 se mantiene prácticamente plana. La fuerte contratación registrada en Administraciones Públicas & Sanidad (Soluciones de Tributos y contratos relevantes de Outsourcing) junto con Telecom & Media (por la renovación de contratos relevantes con Telefónica) han compensado los descensos de Servicios Financieros (afectada por la fuerte contratación que se registró en el 1S18).

América

- Las ventas en el 1S19 crecieron un +15% en moneda local (+12% en reportado), con crecimientos tanto en la división de T&D como en Minsait.
- Por países, en Brasil (principal país de la región que representa c. 35% de las ventas) las ventas crecieron un +13% en moneda local y la contratación un +30% en moneda local gracias al buen comportamiento de Energía & Industria y Servicios Financieros. También, destacan los crecimientos de doble dígito de las ventas en moneda local en Colombia (área de simulación en el vertical de Defensa & Seguridad).

- La actividad en América se concentra en el negocio de Minsait (c. 80% de las ventas). Las ventas en el 1S19 crecieron en todos los verticales de TI salvo en Administraciones Públicas & Sanidad, como consecuencia del continuo reposicionamiento hacia cliente privado vs público.
- Las ventas en la división de T&D (c. 20% de las ventas) en el 1S19 han presentado crecimientos de doble dígito, impulsadas por el vertical de Transporte & Tráfico (tráfico urbano en Perú).
- Los ingresos en el 2T19 aumentan un +19% en moneda local, impulsadas por la división de Minsait, destacando los verticales de Energía & Industria y Servicios Financieros, ambos con crecimientos de doble dígito.
- La contratación en el 1S19 crece un +11% en moneda local (+7% en reportado), principalmente impulsada por la división de Minsait, por la adjudicación de un contrato relevante de BPO en Brasil.

Europa

- Las ventas en el 1S19 aumentan un +6% en moneda local (+5% reportado), con crecimientos tanto en la división de Minsait como en la de T&D.
- Las ventas de la división de T&D (c. 65% de las ventas de la región) en el 1S19 registraron crecimientos de dígito medio, impulsadas por el vertical de Defensa & Seguridad (área de Plataformas).
- La división de Minsait (c. 35% de las ventas de la región) ha registrado tasas de crecimiento cercanas a doble dígito, destacando la positiva actividad en la filial de Italia en los verticales de Energía & Industria y Administraciones Públicas & Sanidad.
- Los ingresos en el 2T19 aumentan un +9% en moneda local y reportado, impulsados por la división de T&D.
- La contratación en el 1S19 crece un +40% en moneda local y reportado, con crecimientos de doble dígito tanto en la división de T&D como de Minsait. Destacan la adjudicación de contratos en las áreas de Plataformas (Eurofighter), Sistemas de Defensa (defensa aérea en UK) y Simulación (Eurofighter y Airbus 330), así como en el ámbito de Minsait (buen comportamiento en Bélgica e Italia).

Asia, Oriente Medio & África (AMEA)

- Los ingresos en el 1S19 en AMEA presentan un incremento del +2% en moneda local (+3% en reportado), comportamiento muy positivo teniendo en cuenta el difícil comparable con el año pasado (proyecto de Elecciones). Los ingresos en la división de T&D han compensado los descensos de doble dígito de Minsait.
- Las ventas en el 1S19 en la división de T&D (c. 80% de las ventas de la región) crecieron a tasas de doble dígito, impulsadas principalmente por el vertical de Transporte & Tráfico (vertical con mayor peso en la región), mostrando un comportamiento muy positivo tanto en el segmento de Tráfico Aéreo (proyecto de ATM en Argelia y Marruecos) como en el de Transporte (proyectos en Oriente Medio).
- Las ventas en el 1S19 en la división de Minsait (c. 20% de las ventas de la región) han registrado descensos de doble dígito como consecuencia de la menor actividad en el negocio de Elecciones.
- Los ingresos en el 2T19 aumentan un +11% en moneda local (+12% en reportado), impulsados por la división de T&D, principalmente por el segmento de Transporte.

- La contratación en el 1S19 en AMEA creció un +5% en moneda local (+6% en reportado), principalmente apoyada por Transporte (ámbito ferroviario en Oriente Medio) y el negocio de Elecciones en Iraq.

Anexos

Cuenta de resultados consolidada

	1S19	1S18	Variación		2T19	2T18	Variación	
	M€	M€	M€	%	M€	M€	M€	%
Ingresos ordinarios	1.546,3	1.463,0	83,3	6	810,6	749,3	61,3	8
Otros ingresos	42,5	33,7	8,8	26	24,9	20,3	4,6	23
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(550,6)	(559,3)	8,7	(2)	(300,2)	(280,5)	(19,7)	7
Gastos de personal	(893,7)	(820,8)	(72,9)	9	(461,0)	(420,2)	(40,8)	10
Otros resultados	(2,4)	(0,1)	(2,3)	NA	(2,5)	(0,2)	(2,3)	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	142,0	116,5	25,5	22	71,9	68,6	3,3	4,8
Amortizaciones	(63,2)	(43,8)	(19,4)	44	(31,6)	(21,8)	(9,8)	45
Resultado de Explotación (EBIT)	78,8	72,7	6,1	8	40,3	46,8	(6,5)	(14)
Margen EBIT	5,1%	5,0%	0,1 pp	NA	5,0%	6,2%	(1,2 pp)	NA
Resultado Financiero	(22,5)	(16,9)	(5,6)	33	(12,4)	(7,7)	(4,7)	60
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	0,5	(0,9)	1,4	NA	1,7	(0,7)	2,4	NA
Resultado antes de impuestos	56,8	54,8	2,0	4	29,7	38,4	(8,7)	(23)
Impuesto de sociedades	(19,6)	(17,1)	(2,5)	15	(11,8)	(12,1)	0,3	(2)
Resultado del ejercicio	37,1	37,8	(0,7)	(2)	17,9	26,3	(8,4)	(32)
Resultado atribuible a socios externos	(3,2)	(0,9)	(2,3)	NA	(2,2)	(0,3)	(1,9)	NA
Resultado neto	33,9	36,8	(2,9)	(8)	15,6	26,1	(10,5)	(40)

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	1S19	1S18	Variación (%)
BPA básico (€)	0,192	0,209	(8)
BPA diluido (€)	0,181	0,197	(8)

	1S19	1S18
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	329.873	527.989
Total Acciones ponderadas consideradas	176.324.529	176.126.413
Total Acciones diluidas consideradas	193.413.872	204.459.046
Autocartera al cierre del periodo	346.791	385.998

Cifras no auditadas

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

El **BPA diluido** está calculado dividiendo el Resultado Neto (una vez deducido el impacto en el mismo del bono convertible emitido en octubre de 2013 por 250 M€ con precio de conversión de 14,29€ y con precio de 13,79€ a partir del primer día de cotización de las nuevas acciones a fecha 28/04/2017 tras la ampliación de capital por la operación de Tecnocom, junto con el bono emitido en octubre de 2016 por 250 M€ con precio de conversión de 14,629€ y teniendo en cuenta la recompra de 95 M€ del bono emitido en 2013. Asimismo, este cálculo tiene en cuenta la amortización del bono emitido en 2013, que se ha llevado a cabo el 17/10/2018) entre el número total medio de acciones de la compañía correspondiente al periodo en curso, menos la autocartera media, más el saldo medio de las teóricas nuevas acciones a emitir en caso de conversión total de los bonos convertibles.

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

- Los Ingresos ordinarios en el 1S19 presentan un crecimiento del +6% en términos reportados.
- Otros Ingresos en el 1S19 aumentan +9 M€, principalmente por una mayor inversión en I+D (33 M€ en el 1S19 vs 26 M€ en el 1S18), en línea con el incremento de la inversión en inmovilizado inmaterial (CAPEX).
- Los Gastos de Personal aumentan un +9% en el 1S19 por la inflación salarial y el incremento de la plantilla media (+13%), por el inicio de proyectos de BPO en la división de Minsait, que son muy intensivos en personal.
- El EBITDA en el 1S19 (que incluye el efecto de la NIIF 16) aumenta hasta los 142 M€ vs 117 M€ en el 1S18. Excluyendo el efecto de la NIIF 16, el EBITDA habría alcanzado 125 M€, lo que supone un crecimiento del +7%.
- Las Amortizaciones se han incrementado en +19 M€, de los cuales 15 M€ se corresponden a la aplicación de la NIIF 16.
- El EBIT en el 1S19 se sitúa en 79 M€ vs 73 M€ en el 1S18, por la mejora de la rentabilidad de las operaciones en la división de Minsait.
- El resultado financiero empeora en 6 M€ vs 1S18 por el impacto de la NIIF 16 (3 M€), por menores ingresos y otros gastos no recurrentes (4 M€) y mayores diferencias de cambio por ajustes de coberturas por variaciones en los hitos y alcances de los proyectos en divisa (1 M€). Excluyendo estos efectos, el resultado financiero habría mejorado en 2 M€ como consecuencia de la disminución del coste medio bruto de la deuda (1,8% en el 1S19 vs 2,1% en el 1S18).
- El gasto por impuestos es equivalente a una tasa impositiva del 35% en el 1S19, nivel superior al 31% en el 1S18. El mayor gasto es debido a la pérdida de la posibilidad de obtener incentivos fiscales durante un plazo de 9 meses (a partir de mayo de 2019), como consecuencia de la sentencia de mayo de 2019 que pone fin al procedimiento penal abierto en España que se inició en diciembre de 2015, correspondiente a los ejercicios 2011 a 2014.
- El Resultado antes de Impuestos mejora un +4% vs 1S18.
- El Resultado neto del Grupo empeora un -8% vs 1S18, como consecuencia del mayor gasto por impuestos y del mayor resultado atribuible a socios externos (3 M€ en el 1S19 vs 1 M€ en el 1S18 asociado al impacto puntual por el inicio del proceso de liquidación de la filial de Kazajistán). Adicionalmente el impacto de la NIIF 16 contribuye negativamente en 1 M€.

Resultados por negocios

1S19

M€	T&D	TI	Eliminaciones	Total
Ventas totales	552	994	-	1.546
Margen de Contribución	97	125	-	222
<i>Margen de Contribución (%)</i>	<i>17,6%</i>	<i>12,5%</i>	-	<i>14,3%</i>
EBIT	51	27	-	79
<i>Margen EBIT (%)</i>	<i>9,3%</i>	<i>2,8%</i>	-	<i>5,1%</i>

1S18

M€	T&D	TI	Eliminaciones	Total
Ventas totales	519	944	-	1.463
Margen de Contribución	105	117	-	222
<i>Margen de Contribución (%)</i>	<i>20,3%</i>	<i>12,4%</i>	-	<i>15,2%</i>
EBIT	67	6	-	73
<i>Margen EBIT (%)</i>	<i>12,9%</i>	<i>0,6%</i>	-	<i>5,0%</i>

2T19

T&D	TI	Eliminaciones	Total
288	523	-	811
43	70	-	113
<i>14,9%</i>	<i>13,4%</i>	-	<i>13,9%</i>
20	20	-	40
<i>7,1%</i>	<i>3,8%</i>	-	<i>5,0%</i>

2T18

T&D	TI	Eliminaciones	Total
262	487	-	749
55	67	-	122
<i>21,1%</i>	<i>13,7%</i>	-	<i>16,3%</i>
35	12	-	47
<i>13,3%</i>	<i>2,5%</i>	-	<i>6,2%</i>

Cifras no auditadas

Balance consolidado

	1S19 M€	2018 M€	Variación M€
Inmovilizado material	106,3	108,4	(2,1)
Inversiones inmobiliarias	1,3	1,4	(0,1)
Activos por derechos de uso	144,3	0,0	144,3
Otros activos intangibles	368,9	373,5	(4,6)
Participadas y otros inmovilizados financieros	220,6	249,3	(28,7)
Fondo de Comercio	813,5	811,9	1,6
Activos por impuestos diferidos	153,0	160,4	(7,4)
Activos no corrientes	1.808,0	1.704,9	103,1
Activos no corrientes mantenidos para la venta	14,6	14,1	0,5
Activo circulante operativo	1.480,2	1.283,3	196,9
Otros activos corrientes	145,2	121,1	24,1
Efectivo y equivalentes	740,9	917,8	(176,9)
Activos corrientes	2.380,9	2.336,4	44,5
TOTAL ACTIVO	4.188,9	4.041,3	147,6
Capital y Reservas	698,3	660,5	37,8
Acciones propias	(3,2)	(3,7)	0,5
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	695,1	656,8	38,3
Socios externos	24,5	20,9	3,6
PATRIMONIO NETO	719,5	677,7	41,8
Provisiones para riesgos y gastos	57,7	65,6	(7,9)
Deuda financiera a largo plazo	1.431,0	1.358,6	72,4
Otros pasivos financieros no corrientes	210,1	128,8	81,3
Pasivos por impuestos diferidos	1,4	2,7	(1,3)
Otros pasivos no corrientes	4,8	7,0	(2,2)
Pasivos no corrientes	1.704,9	1.562,7	142,2
Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	26,4	42,3	(15,9)
Otros pasivos financieros corrientes	77,6	16,7	60,9
Pasivo Circulante Operativo	1.301,4	1.364,2	(62,8)
Otros pasivos corrientes	359,1	377,6	(18,5)
Pasivos corrientes	1.764,5	1.800,9	(36,4)
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	4.188,9	4.041,3	147,6
Deuda financiera a corto plazo	(26,4)	(42,3)	15,9
Deuda financiera a largo plazo	(1.431,0)	(1.358,6)	(72,4)
Deuda financiera bruta	(1.457,4)	(1.401,0)	(56,4)
Efectivo y equivalentes	740,9	917,8	(176,9)
Deuda neta	(716,5)	(483,2)	(233,3)

Cifras no auditadas

Flujos de tesorería consolidado

	1S19	1S18	Variación	2T19	2T18	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	56,8	54,8	2,0	29,7	38,4	(8,7)
Ajustes:						
- Amortizaciones	63,2	43,8	19,4	31,6	21,8	9,8
- Subvenciones, provisiones y otros	(2,4)	(19,3)	16,9	11,7	(6,8)	18,5
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	(0,5)	0,9	(1,4)	(1,7)	0,7	(2,4)
- Resultados financieros	22,5	16,9	5,6	12,4	7,7	4,7
Dividendos cobrados	0,0	0,2	(0,2)	0,0	0,2	(0,2)
Flujo de Caja operativo antes de variación de capital circulante	139,6	97,4	42,2	83,6	62,0	21,6
Variación en deudores comerciales y otros	(155,1)	2,8	(157,9)	(134,2)	(79,6)	(54,6)
Variación en existencias	(94,7)	(48,8)	(45,9)	(32,8)	(18,0)	(14,8)
Variación en acreedores comerciales y otros	(60,1)	(63,3)	3,2	(3,4)	23,1	(26,5)
Tesorería procedente de las actividades operativas	(309,8)	(109,3)	(200,5)	(170,4)	(74,5)	(95,9)
Inversión Material, neto	(12,1)	(7,9)	(4,2)	(7,0)	(4,1)	(2,9)
Inversión Inmaterial, neto	(29,2)	(26,2)	(3,0)	(16,8)	(16,3)	(0,5)
Capex	(41,3)	(34,0)	(7,3)	(23,7)	(20,4)	(3,3)
Resultado financiero	(16,1)	(8,3)	(7,8)	(13,2)	(5,9)	(7,3)
Impuestos sobre sociedades pagados	(9,9)	(6,7)	(3,2)	(5,4)	(16,0)	10,6
Flujo de caja libre	(237,4)	(61,0)	(176,4)	(129,2)	(54,8)	(74,4)
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,8	(0,6)	1,4	(0,0)	(0,4)	0,4
Inversiones/Desinversiones Financieras	(0,8)	0,3	(1,1)	(0,5)	0,0	(0,5)
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	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	0,4	(3,2)	3,6	(0,4)	(0,3)	(0,1)
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(237,0)	(64,4)	(172,6)	(130,1)	(55,4)	(74,7)
Deuda neta inicial	(483,2)					
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(237,0)					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	3,6					
Deuda neta final	(716,5)					
Saldo inicial de efectivo y equivalentes	917,8	699,1	218,7			
Variación de la tasa de cambio	1,2	(1,5)	2,7			
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	58,8	312,8	(254,0)			
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(237,0)	(64,4)	(172,6)			
Saldo final de efectivo y equivalentes	740,9	946,0	(205,1)			
Endeudamiento financiero c/p y l/p	(1.457,4)	(1.602,0)	144,6			
Deuda neta final	(716,5)	(656,0)	(60,5)			

Cifras no auditadas

- El Flujo de Caja Operativo antes de la variación de capital circulante alcanza los +140 M€ vs +97 M€ en el 1S18.
- La Tesorería procedente de las actividades operativas ha sido negativa (-310 M€ vs -109 M€ en el 1S18) afectada por el incremento de existencias (mayores inventarios para la fabricación de determinados productos y por la aplicación de la NIIF 15), así como por el incremento de clientes. Este es debido al mayor nivel de retrasos en los hitos de los cobros en determinados proyectos, la financiación del crecimiento de los ingresos durante el semestre, y por la reducción de anticipos. De esta forma, el Circulante Operativo Neto (Activo circulante operativo – Pasivo circulante operativo) ha sido de +179 M€, equivalente a 20 días de ventas (DoS) vs -10 DoS en diciembre de 2018.
- El Factoring sin recurso de facturas de clientes se mantiene estable en 187 M€, misma cifra que la realizada en el 1S18.
- La inversión en CAPEX (neta de los cobros por subvenciones) ha sido de 41 M€ vs 34 M€ en el 1S18, acorde con los mayores compromisos de inversión anticipados por la compañía en la presentación del Plan Estratégico 2018-2020. Las inversiones inmateriales ascendieron a 29 M€ en el 1S19 vs 26 M€ en el 1S18, y las materiales a 12 M€ en el 1S19 vs 8 M€ en el 1S18.
- El pago por Resultado Financiero ha sido de 16 M€, nivel superior al registrado en el 1S18 como consecuencia principalmente del pago de los intereses anuales del bono de 300 M€ emitido en abril de 2018 (9M€).
- El pago por Impuesto de Sociedades ha sido de 10 M€ vs 7 M€ en el 1S18, debido a que en el año anterior tuvieron lugar cobros por devolución de impuestos de 2016 en España.
- El Flujo de Caja Libre en el 1S19 ha sido de -237 M€ vs -61 M€ en el 1S18, afectado por la negativa contribución del capital circulante ya mencionada. La generación de caja antes del capital circulante habría sido de 72 M€ en el 1S19 (55 M€ excluyendo el impacto de la NIIF 16) vs 48 M€ en el 1S18.
- La Deuda neta alcanza los 716 M€ en el 1S19 vs 656 M€ en el 1S18 y vs 483 M€ en el 2018. El ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM se sitúa en 2,4x en el 1S19 vs 2,4x en el 1S18 y vs 1,6x en el 2018.
- El coste medio de la deuda bruta se sitúa en el 1,8% en el 1S19 vs 2,1% mejorando en 0,3 pp. vs 1S18.

Recursos humanos

Plantilla final	1S19	%	1S18	%	Variación (%) vs 1S18
España	27.588	58	25.697	63	7
América	15.673	33	11.289	27	39
Europa	2.142	5	2.044	5	5
Asia, Oriente Medio & África	1.930	4	1.908	5	1
Total	47.333	100	40.938	100	16

Plantilla media	1S19	%	1S18	%	Variación (%) vs 1S18
España	27.255	59	25.407	63	7
América	14.524	32	11.239	28	29
Europa	2.107	5	1.966	5	7
Asia, Oriente Medio & África	1.947	4	1.829	4	6
Total	45.833	100	40.441	100	13

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: Es la primera vez que se reporta

Resultado de Explotación (EBIT)

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

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

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

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

Margen Operativo

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

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

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

Coherencia del criterio empleado: Las compañías del sector de Tecnologías de la Información reportan esta métrica.

Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)

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

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

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

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

Deuda Financiera Neta

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

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

En este sentido, el Grupo emplea el ratio de Deuda Financiera Neta sobre EBITDA como indicador de su nivel de apalancamiento y capacidad de repago de su deuda financiera. Por ese motivo, la cifra de EBITDA empleada en el cálculo del ratio correspondiente a periodos intermedios se realiza tomando en consideración la cifra de EBITDA equivalente anual de los 12 meses inmediatamente anteriores a la fecha de cálculo del ratio.

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

Flujo de Caja Libre (Free Cash Flow)

Definición/Conciliación: Son los fondos generados por la Sociedad antes de los pagos de dividendos, inversiones financieras netas y otros importes asimilables, e inversión en autocartera. Se calcula a partir del “Resultado Antes de Impuestos” del estado de flujos de tesorería consolidado, se añaden las amortizaciones, se deducen las subvenciones y provisiones, se añaden los resultados de empresas asociadas y otras participadas, se añaden los resultados financieros, se añaden los dividendos cobrados, se añade la tesorería procedente de las actividades operativas, se deduce el capex, se deduce el resultado financiero y el impuesto de sociedades pagado.

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

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

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

Margen de Contribución

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

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

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

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

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

Contratación

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

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

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

Cartera de pedidos

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

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

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

Glosario

ATM: Air Traffic Management.

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

Book-to-Bill: Ratio Contratación/Facturación.

BPA: Beneficio neto Por Acción.

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

CAPEX: Capital Expenditure (Gasto de Capital).

Cash Flow: Flujo de Caja.

DoS: Days of Sales (Días de ventas).

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

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

I+D: Investigación más Desarrollo.

LTM: Last Twelve Months (Últimos Doce Meses).

Minsait: División de Tecnologías de la Información.

T&D: Transporte y Defensa.

TI: Tecnologías de la Información.

Contactos

Ezequiel Nieto
Tfno: +34.91.480.98.04
enietob@indra.es

Gonzalo García-Carretero
Tfno: +34.91.480.86.15
ggarciacarretero@indra.es

Rubén Gómez
Tfno: +34.91.480.57.66
rgomez@indra.es

David Martínez
Tfno: +34.91.480.98.00
dmgirbal@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.