

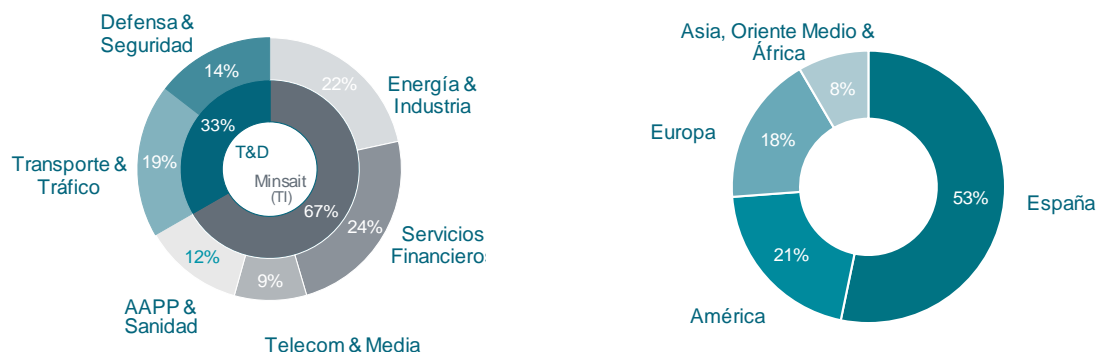
Indra aumentó su cartera un 12% y su contratación un 8% en el primer trimestre de 2020, en un entorno marcado por el inicio del Covid-19

Principales Magnitudes	1T20	1T19	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Contratación neta	1.020	948	7,6 / 10,4
Ingresos	735	736	(0,1) / 1,7
Cartera de pedidos	4.800	4.285	12,0
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	51	70	(27,7) / (27,3)
Margen EBITDA	6,9%	9,5%	(2,6) pp
Resultado de Explotación (EBIT)	19	39	(50,3) / (50,2)
Margen EBIT	2,6%	5,2%	(2,6) pp
Resultado Neto	6	18	(65,6)
Deuda neta	633	592	6,9
Flujo de Caja Libre	(59)	(108)	NA
BPA básico (€)	0,036	0,104	(65,4)

Transporte y Defensa (T&D)	1T20	1T19	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Ingresos	245	264	(7,2) / (6,5)
Margen Operativo	15	35	(56,8)
Margen Operativo (%)	6,2%	13,3%	(7,1) pp
Resultado de Explotación (EBIT)	12	31	(61,5)
Margen EBIT	4,9%	11,8%	(6,9) pp

Minsait (TI)	1T20	1T19	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Ingresos	490	472	3,9 / 6,4
Margen Operativo	16	13	22,4
Margen Operativo (%)	3,2%	2,7%	0,5 pp
Resultado de Explotación (EBIT)	7	7	(2,7)
Margen EBIT	1,5%	1,6%	(0,1) pp

Ingresos por negocios y regiones



Objetivos 2020

Los objetivos de 2020 (guidance) quedan suspendidos por la situación desencadenada por el COVID-19.

Recursos Humanos

Plantilla final	1T20		1T19		Variación (%) vs 1T19
		%		%	
España	28.717	57	27.185	60	6
América	16.807	34	14.441	32	16
Europa	2.324	5	2.089	5	11
Asia, Oriente Medio & África	2.150	4	1.953	4	10
Total	49.998	100	45.668	100	9

Plantilla media	1T20		1T19		Variación (%) vs 1T19
		%		%	
España	28.789	57	26.974	60	7
América	16.885	34	13.940	31	21
Europa	2.305	5	2.090	5	10
Asia, Oriente Medio & África	2.147	4	1.951	4	10
Total	50.126	100	44.955	100	12

Análisis por divisiones

Transporte y Defensa (T&D)

T&D	1T20		1T19		Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local		
Contratación neta	266	244	9,0	10,0		
Ventas	245	264	(7,2)	(6,5)		
- Defensa & Seguridad	107	130	(18,0)	(17,9)		
- Transporte & Tráfico	138	134	3,2	4,5		
Book-to-bill	1,09	0,92	17,5			
Cart./Ventas 12m	2,61	2,25	16,1			

Minsait

Minsait	1T20		1T19		Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local		
Contratación neta	754	703	7,2	10,5		
Ventas	490	472	3,9	6,4		
- Energía & Industria	159	154	2,9	5,1		
- Servicios Financieros	175	163	7,4	9,9		
- Telecom & Media	65	59	11,1	14,9		
- AA.PP. & Sanidad	91	95	(4,6)	(2,8)		
Book-to-bill	1,54	1,49	3,1			
Cart./Ventas 12m	0,86	0,82	3,9			

Análisis por regiones

Ventas por Geografías	1T20		1T19		Variación %	
	(M€)	%	(M€)	%	Reportado	Moneda Local
España	392	53	379	51	3,4	3,4
América	150	21	154	21	(2,4)	5,9
Europa	131	18	131	18	0,5	0,9
Asia, Oriente Medio & África	62	8	72	10	(13,9)	(14,0)
Total	735	100	736	100	(0,1)	1,7

ANEXOS:

CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

	1T20 M€	1T19 M€	Variación M€ %	
Ingresos ordinarios	735,1	735,6	(0,5)	(0,1)
Otros ingresos	20,1	17,6	2,5	14,3
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(234,0)	(250,5)	16,5	(6,6)
Gastos de personal	(470,5)	(432,7)	(37,8)	8,7
Otros resultados	(0,0)	0,1	(0,1)	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	50,7	70,1	(19,4)	(27,7)
Amortizaciones	(31,6)	(31,6)	0,0	(0,2)
Resultado de Explotación (EBIT)	19,2	38,5	(19,3)	(50,3)
Margen EBIT	2,6%	5,2%	(2,6) pp	NA
Resultado Financiero	(9,4)	(10,2)	0,8	(8,0)
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	0,1	(1,3)	1,4	NA
Resultado antes de impuestos	9,9	27,1	(17,2)	(63,4)
Impuesto de sociedades	(3,0)	(7,8)	4,8	(61,9)
Resultado del ejercicio	6,9	19,3	(12,4)	(64,1)
Resultado atribuible a socios externos	(0,6)	(1,0)	0,4	NA
Resultado neto	6,3	18,3	(12,0)	(65,6)

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	1T20	1T19	Variación (%)
BPA básico (€)	0,036	0,104	(65,4)
BPA diluido (€)	0,036	0,098	(63,3)

	1T20	1T19
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	279.549	353.879
Total Acciones ponderadas consideradas	176.374.853	176.300.523
Total Acciones diluidas consideradas	193.464.196	193.389.866
Autocartera al cierre del periodo	282.006	305.361

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.

RESULTADOS POR NEGOCIOS

1T20

M€	T&D	Minsait	Total
Ventas totales	245	490	735
Margen de Contribución	32	52	84
<i>Margen de Contribución (%)</i>	<i>13,1%</i>	<i>10,5%</i>	<i>11,4%</i>
EBIT	12	7	19
<i>Margen EBIT (%)</i>	<i>4,9%</i>	<i>1,5%</i>	<i>2,6%</i>

1T19

M€	T&D	Minsait	Total
Ventas totales	264	472	736
Margen de Contribución	54	55	109
<i>Margen de Contribución (%)</i>	<i>20,5%</i>	<i>11,6%</i>	<i>14,8%</i>
EBIT	31	7	39
<i>Margen EBIT (%)</i>	<i>11,8%</i>	<i>1,6%</i>	<i>5,2%</i>

Cifras no auditadas

BALANCE CONSOLIDADO

	1T20 M€	2019 M€	Variación M€
Inmovilizado material	114,5	117,2	(2,7)
Inversiones inmobiliarias	1,3	1,3	0,0
Activos por derechos de uso	117,5	129,6	(12,1)
Otros activos intangibles	360,8	372,6	(11,8)
Participadas y otros inmovilizados financieros	220,6	218,2	2,4
Fondo de Comercio	881,2	884,9	(3,7)
Activos por impuestos diferidos	150,6	151,1	(0,5)
Activos no corrientes	1.846,6	1.874,9	(28,3)
Activos no corrientes mantenidos para la venta	10,6	13,4	(2,8)
Activo circulante operativo	1.434,2	1.445,4	(11,2)
Otros activos corrientes	126,1	128,3	(2,2)
Efectivo y equivalentes	820,1	854,5	(34,4)
Activos corrientes	2.390,9	2.441,6	(50,7)
TOTAL ACTIVO	4.237,5	4.316,5	(79,0)
Capital y Reservas	751,5	780,1	(28,6)
Acciones propias	(2,4)	(2,8)	0,4
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	749,1	777,3	(28,2)
Socios externos	24,2	23,5	0,7
PATRIMONIO NETO	773,3	800,8	(27,5)
Provisiones para riesgos y gastos	54,2	55,2	(1,0)
Deuda financiera a largo plazo	1.350,2	1.379,6	(29,4)
Otros pasivos financieros no corrientes	204,8	202,5	2,3
Pasivos por impuestos diferidos	1,4	1,6	(0,2)
Otros pasivos no corrientes	6,1	13,8	(7,7)
Pasivos no corrientes	1.616,6	1.652,7	(36,1)
Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	103,3	26,7	76,6
Otros pasivos financieros corrientes	75,4	85,2	(9,8)
Pasivo Circulante Operativo	1.298,9	1.397,0	(98,1)
Otros pasivos corrientes	370,0	354,1	15,9
Pasivos corrientes	1.847,6	1.863,0	(15,4)
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	4.237,5	4.316,5	(79,0)
Deuda financiera a corto plazo	(103,3)	(26,7)	(76,6)
Deuda financiera a largo plazo	(1.350,2)	(1.379,6)	29,4
Deuda financiera bruta	(1.453,4)	(1.406,3)	(47,1)
Efectivo y equivalentes	820,1	854,5	(34,4)
Deuda neta	(633,4)	(551,8)	(81,6)

Cifras no auditadas

FLUJOS DE TESORERÍA CONSOLIDADO

	1T20	1T19	Variación
	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	9,9	27,1	(17,2)
Ajustes:			
- Amortizaciones	31,6	31,6	0,0
- Subvenciones, provisiones y otros	(8,1)	(14,1)	6,0
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	(0,1)	1,3	(1,4)
- Resultados financieros	9,4	10,2	(0,8)
Dividendos cobrados	0,0	0,0	0,0
Flujo de caja operativo antes de variación de capital circulante	42,6	56,0	(13,4)
Variación en deudores comerciales y otros	44,4	(20,9)	65,3
Variación en existencias	(64,9)	(61,9)	(3,0)
Variación en acreedores comerciales y otros	(47,3)	(56,7)	9,4
Tesorería procedente de las actividades operativas	(67,8)	(139,4)	71,6
Inversión Material, neto	(8,3)	(5,1)	(3,2)
Inversión Inmaterial, neto	(9,0)	(12,4)	3,4
Capex	(17,4)	(17,5)	0,1
Resultados financieros pagados	(4,7)	(2,8)	(1,9)
Variación de otros pasivos financieros ⁽¹⁾	(8,7)	0,0	(8,7)
Impuestos sobre sociedades pagados	(3,0)	(4,5)	1,5
Flujo de caja libre	(59,0)	(108,2)	49,2
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	(4,1)	0,8	(4,9)
Inversiones/Desinversiones Financieras	(0,1)	(0,2)	0,1
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	0,0	0,0	0,0
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	0,0	0,0
Aportación de socios	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	(0,7)	0,7	(1,4)
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(63,9)	(106,9)	43,0
Deuda neta inicial	(551,8)		
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(63,9)		
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	(17,8)		
Deuda neta final	(633,4)		
Saldo inicial de efectivo y equivalentes	854,5	917,8	(63,3)
Variación de la tasa de cambio	(14,3)	1,7	(16,0)
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	43,7	26,7	17,0
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(63,9)	(106,9)	43,0
Saldo final de efectivo y equivalentes	820,1	839,4	(19,3)
Endeudamiento financiero c/p y l/p	(1.453,4)	(1.431,9)	(21,5)
Deuda neta final	(633,4)	(592,5)	(40,9)

Cifras no auditadas

MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO

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

Ingresos Orgánicos

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

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

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

Resultado de Explotación (EBIT)

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

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

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

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

Margen Operativo

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

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

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

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

Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)

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

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

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

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

Deuda Financiera Neta

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

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

En este sentido, el Grupo emplea 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 periodo. 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

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.