

BALANCE CONSOLIDADO

	9M20 M€	2019 M€	Variación M€
Inmovilizado material	101,7	117,2	(15,5)
Inversiones inmobiliarias	1,2	1,3	(0,1)
Activos por derechos de uso	130,1	129,6	0,5
Otros activos intangibles	266,7	372,6	(105,9)
Participadas y otros inmovilizados financieros	221,6	218,2	3,4
Fondo de Comercio	879,5	884,9	(5,4)
Activos por impuestos diferidos	185,3	151,1	34,2
Activos no corrientes	1.786,2	1.874,9	(88,7)
Activos no corrientes mantenidos para la venta	9,2	13,4	(4,2)
Activo circulante operativo	1.403,9	1.445,4	(41,5)
Otros activos corrientes	124,4	128,3	(3,9)
Efectivo y equivalentes	994,2	854,5	139,7
Activos corrientes	2.531,7	2.441,6	90,1
TOTAL ACTIVO	4.317,9	4.316,5	1,4
Capital y Reservas	697,5	780,1	(82,6)
Acciones propias	(3,3)	(2,8)	(0,5)
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	694,2	777,3	(83,1)
Socios externos	19,9	23,5	(3,6)
PATRIMONIO NETO	714,1	800,8	(86,7)
Provisiones para riesgos y gastos	55,1	55,2	(0,1)
Deuda financiera a largo plazo	1.586,7	1.379,6	207,1
Otros pasivos financieros no corrientes	208,8	202,5	6,3
Pasivos por impuestos diferidos	1,1	1,6	(0,5)
Otros pasivos no corrientes	7,0	13,8	(6,8)
Pasivos no corrientes	1.858,9	1.652,7	206,2
Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	33,3	26,7	6,6
Otros pasivos financieros corrientes	64,3	85,2	(20,9)
Pasivo Circulante Operativo	1.290,6	1.397,0	(106,4)
Otros pasivos corrientes	356,7	354,1	2,6
Pasivos corrientes	1.745,0	1.863,0	(118,0)
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	4.317,9	4.316,5	1,4
Deuda financiera a corto plazo	(33,3)	(26,7)	(6,6)
Deuda financiera a largo plazo	(1.586,7)	(1.379,6)	(207,1)
Deuda financiera bruta	(1.620,1)	(1.406,3)	(213,8)
Efectivo y equivalentes	994,2	854,5	139,7
Deuda neta	(625,8)	(551,8)	(74,0)

Cifras no auditadas

FLUJO DE TESORERIA CONSOLIDADO

	9M20	9M19	Variación	3T20	3T19	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	(38,6)	95,7	(134,3)	59,6	38,9	20,7
Ajustes:						
- Amortizaciones	88,9	96,0	(7,1)	28,5	32,8	(4,3)
- Subvenciones, provisiones y otros	53,3	(10,5)	63,8	(44,3)	(8,1)	(36,2)
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	(1,4)	(0,7)	(0,7)	(1,5)	(0,2)	(1,3)
- Resultados financieros	30,8	31,8	(1,0)	11,0	9,3	1,7
Dividendos cobrados	0,7	0,0	0,7	0,7	0,0	0,7
Flujo de caja operativo antes de variación de capital circulante	133,7	212,4	(78,7)	54,0	72,7	(18,7)
Variación en deudores comerciales y otros	93,9	(82,9)	176,8	65,6	72,2	(6,6)
Variación en existencias	(105,4)	(124,5)	19,1	(23,0)	(29,8)	6,8
Variación en acreedores comerciales y otros	(76,7)	(149,8)	73,1	(45,0)	(89,8)	44,8
Tesorería procedente de las actividades operativas	(88,2)	(357,2)	269,0	(2,4)	(47,4)	45,0
Inversión Material, neto	(18,6)	(18,3)	(0,3)	(2,8)	(6,2)	3,4
Inversión Inmaterial, neto	(28,8)	(35,8)	7,0	(9,9)	(6,7)	(3,2)
Capex	(47,4)	(54,1)	6,7	(12,8)	(12,9)	0,1
Resultados financieros pagados	(24,5)	(19,2)	(5,3)	(5,6)	(3,1)	(2,5)
Variación de otros pasivos financieros ⁽¹⁾	(27,1)	0,0	(27,1)	(9,1)	0,0	(9,1)
Impuestos sobre sociedades pagados	(21,2)	(20,0)	(1,2)	(10,6)	(10,1)	(0,5)
Flujo de caja libre	(74,6)	(238,2)	163,6	13,6	(0,8)	14,4
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,0	(6,9)	6,9	0,0	(7,7)	7,7
Inversiones/Desinversiones Financieras	22,5	(0,8)	23,3	37,5	(0,0)	37,5
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	(0,1)	0,0	(0,1)	(0,1)	0,0	(0,1)
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Aportación de socios	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	(2,4)	0,5	(2,9)	0,1	0,2	(0,1)
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(54,7)	(245,4)	190,7	51,1	(8,4)	59,5
Deuda neta inicial	(551,8)					
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(54,7)					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	(19,4)					
Deuda neta final	(625,8)					
Saldo inicial de efectivo y equivalentes	854,5	917,8	(63,3)			
Variación de la tasa de cambio	(17,7)	1,0	(18,7)			
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	212,1	82,2	129,9			
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(54,7)	(245,4)	190,7			
Saldo final de efectivo y equivalentes	994,2	755,6	238,6			
Endeudamiento financiero c/p y l/p	(1.620,1)	(1.486,0)	(134,1)			
Deuda neta final	(625,8)	(730,4)	104,6			

(1) El efecto NIIF 16 se encuentra recogido en el epígrafe "Variación de otros pasivos financieros", que asciende a -27 millones de euros. En los nueve primeros meses de 2019 este epígrafe se encontraba recogido en "Variación en acreedores comerciales y otros", cuyo importe ascendió a -26 millones de euros.

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, 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 doce 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.