

Resultados 2021

Indra logró alcanzar en 2021 sus máximos históricos en cartera, ingresos y flujo de caja libre, superando ampliamente los objetivos para el año 2021, que habían sido revisados al alza en dos ocasiones durante el año

- Los ingresos en el 2021 lograron su cifra récord tanto en Transporte y Defensa, como en Minsait, con crecimientos de dos dígitos frente a 2020 en ambas divisiones, superando claramente los niveles del 2019 anteriores de la pandemia.
- El EBIT alcanzó los 256 M€, lo que supone un 16% más que en 2019.
- El Margen EBIT en el ejercicio 2021 alcanzó el 7,5%, superando el nivel de 2019 (6,9%), antes del impacto del Covid.
- El beneficio neto alcanzó los 143 M€ en 2021, batiendo en un +18% los 121 M€ del ejercicio 2019, antes de la crisis sanitaria.
- El flujo de caja libre (FCF) en el 2021 fue de 289 M€, máximo histórico sustancialmente superior al récord anterior, que fue de 186 M€ en 2017, y muy por encima del objetivo 2021 de más de 140 M€.
- La Deuda Neta se redujo hasta los 240 M€, su nivel más bajo en los últimos 10 años, frente a 481 M€ en diciembre de 2020, lo que supone rebajar la ratio de Deuda Neta/EBITDA hasta tan solo 0,8x frente a 2,5x de diciembre de 2020.
- La compañía en el 2021 anunció el pago de un dividendo de 0,15€ por acción en julio del 2022, después de siete años sin retribución al accionista.
- El día de ayer el Consejo de Ministros anunció su autorización a SEPI para comprar un 10% adicional del capital de Indra, lo que elevaría su participación hasta el 28%. En dicha comunicación a la CNMV, la SEPI manifestó que esta decisión es una muestra de apoyo a la compañía en todos sus negocios y a su gobierno corporativo.

Madrid, 23 de febrero de 2022 – Cristina Ruiz e Ignacio Mataix, Consejeros Delegados de Indra:

“Los resultados de 2021 han sido excelentes y pueden ser considerados históricos, ya que hemos alcanzado niveles récord en la historia de Indra, tanto en cartera, como en ingresos y generación de caja, todo ello en un entorno de pandemia que no ha sido completamente superado aún. Durante el ejercicio 2021 hemos revisado al alza nuestros objetivos anuales (guidance) en dos ocasiones, y hemos acabado superando finalmente los mismos con holgura.

El momento comercial de Indra continúa siendo muy positivo. Contamos con una cartera récord que supera los 5.450 millones de euros, y afrontamos el ejercicio 2022 con una gran demanda para todos nuestros negocios, sustentada en la recuperación económica esperada en las principales geografías donde operamos.

Tanto los ingresos de Transporte y Defensa como los de Minsait han alcanzado sus máximos históricos en 2021, creciendo a tasa de doble dígito frente al ejercicio anterior, mientras que la rentabilidad operativa ya supera claramente los niveles prepandemia. Finalmente, el beneficio neto rebasa el umbral de los 140 millones de euros y es prácticamente un 20% superior al de 2019, antes de la crisis.

Por su parte, la generación de caja alcanza su máximo histórico con 289 millones de euros, lo que permite reducir la deuda neta, tanto en valor absoluto como en múltiplo del EBITDA, a niveles no vistos en más de 10 años, y volver al pago del dividendo.

Por último, queremos destacar un año más el excelente desempeño de Indra en el ámbito ESG, que nos sitúa como una de las empresas más reconocidas internacionalmente en nuestro sector en materia medioambiental, social y de gobierno corporativo. Entre otros reconocimientos, este año Indra ha conseguido la mejor puntuación global de la industria de Software&Services en el índice Dow Jones Sustainability Index (DJSI) World y ha sido calificada por S&P por segundo año consecutivo como "Gold Class" con la mejor puntuación entre las empresas del sector de servicios de TI. También hemos pasado a formar parte de las empresas "líderes" contra el Cambio Climático según el índice CDP (Carbon Disclosure Project), que reconoce a Indra como una de las empresas más transparentes y con mejores prácticas medioambientales.

Estos sólidos resultados ponen en valor el esfuerzo que la compañía está realizando para ubicar la sostenibilidad en el centro de nuestra estrategia, para contribuir a dar respuesta a través de la tecnología a los retos de desarrollo sostenible de la Agenda 2030 y facilitar la transición hacia una economía baja en carbono".

Principales Magnitudes 2021 vs 2020

Principales Magnitudes	2021	2020	Variación (%) Rep./Mon. Local	4T21	4T20	Variación (%) Rep./Mon. Local
	(M€)	(M€)		(M€)	(M€)	
Contratación neta	3.714	3.858	(3,7) / (2,7)	1.125	1.028	9,5 / 9,3
Ingresos	3.390	3.043	11,4 / 12,7	1.028	890	15,4 / 15,4
Cartera de pedidos	5.459	5.229	4,4 / 5,2	96	80	21,2 / (6,5)
EBITDA	349	77	351,0 / 357,4	92	(2)	(3998,7) / (4028,3)
Margen EBITDA %	10,3%	2,5%	7,8 pp	8,9%	(0,3%)	9,2 pp
Margen Operativo	284	168	69,5	83	80	3,6
Margen Operativo %	8,4%	5,5%	2,9 pp	8,1%	9,0%	(0,9) pp
EBIT	256	(33)	(877,1) / (890,4)	67	(24)	(383,2) / (386,5)
Margen EBIT %	7,5%	(1,1%)	8,6 pp	6,6%	(2,7%)	9,3 pp
Resultado Neto	143	(65)	NA	29	(34)	NA
Deuda neta	240	481	(50,1)	240	481	(50,1)
Flujo de Caja Libre	289	83	NA	284	158	NA
BPA básico (€)	0,814	(0,370)	NA	NA	NA	NA

Transporte y Defensa (T&D)	2021	2020	Variación (%) Rep./Mon. Local	4T21	4T20	Variación (%) Rep./Mon. Local
	(M€)	(M€)		(M€)	(M€)	
Ingresos	1.257	1.120	12,3 / 12,4	431	378	13,9 / 13,5
EBITDA	181	94	92,7 / 92,9	61	16	282,1 / 281,7
Margen EBITDA %	14,4%	8,4%	6,0 pp	14,1%	4,2%	9,9 pp
Margen Operativo	150	99	52,3	53	42	26,0
Margen Operativo %	12,0%	8,8%	3,2 pp	12,2%	11,0%	1,2 pp
EBIT	147	55	167,9 / 168,3	52	12	317,9 / 317,7
Margen EBIT %	11,7%	4,9%	6,8 pp	12,0%	3,3%	8,7 pp

Minsait (TI)	2021	2020	Variación (%) Rep./Mon. Local	4T21	4T20	Variación (%) Rep./Mon. Local
	(M€)	(M€)		(M€)	(M€)	
Ingresos	2.133	1.924	10,9 / 13,0	597	512	16,6 / 16,9
EBITDA	168	(17)	(1117,4) / (1146,5)	31	(18)	(269,9) / (274,1)
Margen EBITDA %	7,9%	(0,9%)	8,8 pp	5,2%	(3,6%)	8,8 pp
Margen Operativo	134	69	94,3	30	38	(20,9)
Margen Operativo %	6,3%	3,6%	2,7 pp	5,1%	7,5%	(2,4) pp
EBIT	108	(88)	NA	16	(36)	(143,4) / (145,7)
Margen EBIT %	5,1%	(4,6%)	9,7 pp	2,6%	(7,1%)	9,7 pp

Indra adquirió SmartPaper el 31 de diciembre de 2020. SmartPaper consolidó en el balance y en los flujos de tesorería en 2020, y comenzó a consolidar en la cuenta de resultados a partir del 1 de enero de 2021. Las ventas de SmartPaper fueron de 36 M€ en el 2021 y en el 2020. Indra adquirió además otras seis compañías en el ejercicio con una contribución inmaterial en los resultados de 2021.

Indra vendió sus instalaciones de Mar Egeo, 4 (San Fernando de Henares) a XDATA Properties en el tercer trimestre del año. Esta operación generó unas plusvalías de 17 M€ y supuso una entrada de caja de 40 M€ en el 2021.

Indra puso en marcha a finales de 2021 un nuevo plan de eficiencia de inmuebles (principalmente concentrado en Minsait) adicional al plan de transformación anunciado en 2020, habiéndose provisionado 7 M€ en el 4T21, con un objetivo de ahorro anual esperado de 11,5 M€ de 2023 en adelante.

Principales Magnitudes 2021 vs 2019

Principales Magnitudes	2021	2019	Variación (%) Rep./Mon. Local	4T21	4T19	Variación (%) Rep./Mon. Local
	(M€)	(M€)		(M€)	(M€)	
Contratación neta	3.714	3.686	0,8	1.125	1.054	6,8
Ingresos	3.390	3.204	5,8 / 11,0	1.028	916	12,1 / 16,4
Cartera de pedidos	5.459	4.511	21,0	96	4.511	(97,9)
EBITDA	349	346	0,8	92	123	(25,6)
Margen EBITDA %	10,3%	10,8%	(0,5) pp	8,9%	13,5%	(4,6) pp
Margen Operativo	284	257	10,5	83	95	(12,7)
Margen Operativo %	8,4%	8,0%	0,4 pp	8,1%	10,4%	(2,3) pp
EBIT	256	221	15,6	67	94	(28,6)
Margen EBIT %	7,5%	6,9%	0,6 pp	6,6%	10,3%	(3,7) pp
Resultado Neto	143	121	18,1	29	57	(49,3)
Deuda neta	240	552	(56,4)	240	552	(56,4)
Flujo de Caja Libre	289	8	3.753,3	284	246	15,6
BPA básico (€)	0,814	0,688	18,3	NA	NA	NA

Transporte y Defensa (T&D)	2021	2019	Variación (%) Rep./Mon. Local	4T21	4T19	Variación (%) Rep./Mon. Local
	(M€)	(M€)		(M€)	(M€)	
Ingresos	1.257	1.189	5,8 / 7,4	431	374	15,0 / 16,2
EBITDA	181	184	(1,7)	61	70	(13,6)
Margen EBITDA %	14,4%	15,5%	(1,1) pp	14,1%	18,8%	(4,7) pp
Margen Operativo	150	160	(5,9)	53	64	(17,6)
Margen Operativo %	12,0%	13,4%	(1,4) pp	12,2%	17,0%	(4,8) pp
EBIT	147	145	1,5	52	64	(19,1)
Margen EBIT %	11,7%	12,2%	(0,5) pp	12,0%	17,0%	(5,0) pp

Minsait (TI)	2021	2019	Variación (%) Rep./Mon. Local	4T21	4T19	Variación (%) Rep./Mon. Local
	(M€)	(M€)		(M€)	(M€)	
Ingresos	2.133	2.015	5,9 / 13,2	597	542	10,1 / 16,6
EBITDA	168	162	3,6	31	53	(41,6)
Margen EBITDA %	7,9%	8,0%	(0,1) pp	5,2%	9,8%	(4,6) pp
Margen Operativo	134	97	37,4	30	31	(2,7)
Margen Operativo %	6,3%	4,8%	1,5 pp	5,1%	5,8%	(0,7) pp
EBIT	108	76	42,8	16	30	(48,4)
Margen EBIT %	5,1%	3,8%	1,3 pp	2,6%	5,6%	(3,0) pp

Principales aspectos destacados

La cartera alcanzó los 5.459 M€ en el 2021, mostrando un crecimiento del +4% en términos reportados (+5% en moneda local) vs 2020. La cartera de la división de Transporte & Defensa ascendió a 3.859 M€ y aumentó un +6% en términos reportados y en moneda local en el 2021 vs 2020, destacando Defensa & Seguridad con 2.441 M€. Por su parte, la cartera de Minsait, 1.600 M€, aumentó un +1% en términos reportados (+3% en moneda local). La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 1,61x vs 1,72x en el 2020.

La contratación neta en el 2021 descendió un -3% en moneda local (-4% reportado):

- **La contratación en la división de Transporte & Defensa en el 2021** disminuyó un -15% en moneda local, explicado por la fuerte contratación que se registró en el 2020 en Defensa & Seguridad (-23% en moneda local en el 2021 vs 2020) tanto en España (Fragatas F110, vehículos de combate 8x8, helicópteros NH90 y actualización del simulador Chinook) como en

Europa (Radar MK1 del proyecto Eurofighter) y en AMEA (Túnez, Corea del Sur, entre otros). Por su parte, la contratación en el vertical de Transporte & Tráfico se mantuvo en los mismos niveles de 2020.

- **La contratación en la división de Minsait en el 2021** creció un +8% en moneda local (+6% en reportado), impulsada por el crecimiento en todos los verticales (Energía & Industria: +22%; Administraciones Públicas & Sanidad: +7%; Servicios Financieros: +6%) exceptuando Telecom & Media (-13%, por las renovaciones de ciertos contratos relevantes plurianuales que tuvieron lugar en el 2020). Destacó el crecimiento de doble dígito registrado en Energía & Industria, impulsado por Europa (en el segmento de Energía en la filial de Italia y por la contribución inorgánica de SmartPaper) y España (principalmente en el segmento de Industria).

Los ingresos en el 2021 crecieron un +13% en moneda local (+11% en reportado) vs 2020 y un +11% en moneda local (+6% en reportado) vs 2019, antes de la pandemia. En el 4T21 los ingresos crecieron un +15% en moneda local y reportado vs 4T20:

- **Los ingresos de la división de Transporte & Defensa en el 2021** crecieron un +12% en moneda local y en reportado, impulsados por el crecimiento en Defensa & Seguridad (+22% en moneda local), gracias al buen comportamiento en AMEA (Azerbaiyán y Arabia Saudí), España (Radares Lanza 3D, Fragatas F110, Vehículo 8x8 y Helicópteros NH90 y Chinook) y Europa (Eurofighter/FCAS). Por su parte, el vertical de Transporte & Tráfico creció un +4% en moneda local, presentando ese mismo crecimiento tanto en el segmento de Tráfico Aéreo como en el de Transportes. **Los ingresos en el 4T21** aumentaron un +13% en moneda local vs 4T20, impulsados por el vertical de Defensa & Seguridad (+34% en moneda local).
- **Los ingresos de la división de Minsait en el 2021** aumentaron un +13% en moneda local (+11% en reportado), destacando el fuerte crecimiento de Administraciones Públicas & Sanidad (+28% en moneda local, por la mayor actividad en España con las distintas Administraciones, la filial de Italia y el negocio de Elecciones) y de Energía & Industria (+13% en moneda local, por la contribución inorgánica de SmartPaper, la mayor actividad en Italia y Brasil, así como por la recuperación del segmento de Industria en España). Por su parte, Servicios Financieros creció en moneda local un +7% y Telecom & Media un +5%. **Los ingresos en el 4T21** subieron un +17% en moneda local vs 4T20 con fuertes crecimientos en todos los verticales en moneda local (Energía & Industria: +29%; Administraciones Públicas y Sanidad: +16%; Telecom & Media: +12%; Servicios Financieros: +9% en moneda local).

El tipo de cambio resta -41 M€ a los ingresos en el 2021, principalmente por la depreciación de las divisas latinoamericanas (real brasileño, peso argentino y soles peruanos). En el 4T21 no hubo impacto por el tipo de cambio.

Los ingresos orgánicos en el 2021 (excluyendo la contribución inorgánica de SmartPaper y el efecto del tipo de cambio) aumentaron un +11%. Por divisiones, Minsait registró un crecimiento orgánico del +11% y Transporte & Defensa del +12%. **Los ingresos orgánicos en el 4T21** aumentaron un +14% vs 4T20, creciendo en Minsait un +15% y en Transporte & Defensa un +13%.

La contribución de Digital en Minsait fue de 581 M€ (27% de las ventas de Minsait) en el 2021, lo que supone un crecimiento del +15% con respecto al 2020. En el 4T21, el área de Digital registró un crecimiento del +17% vs 4T20.

El EBITDA reportado en el 2021 se situó en 349 M€ (339 M€ excluyendo 17 M€ por la plusvalía de la venta de las instalaciones de San Fernando de Henares y -7 M€ por la provisión del plan de inmuebles) vs 77 M€ en el 2020 (231 M€ excluyendo el impacto de las provisiones del plan de acción y la plusvalía por la venta de Metrocall) y vs 346 M€ en 2019. El EBITDA en el 4T21 ascendió a 92 M€ (99 M€ excluyendo la provisión del plan de inmuebles) vs -2 M€ en el 4T20 (92 M€ excluyendo el impacto de las provisiones del plan de acción) y 123 M€ en el 4T19.

El Margen Operativo alcanzó los 284 M€ en el 2021 vs 168 M€ en el 2020 y vs 257 M€ en el 2019 (equivalente a un margen del 8,4% en el 2021 vs 5,5% en el 2020 y vs 8,0% en el 2019), principalmente por la mejora de la rentabilidad en ambas divisiones, así como por la menor amortización respecto al mismo periodo del año anterior. El Margen Operativo en el 4T21 ascendió a 83 M€ vs 80 M€ en el 4T20 y vs 95 M€ en el 4T19 (equivalente a un margen del 8,1% en el 4T21 vs 9,0% en el 4T20 y vs 10,4% en el 4T19). Esta menor rentabilidad en el cuarto trimestre de 2021 se explica por una mayor remuneración variable anual por el cumplimiento de objetivos, el aumento de la

plantilla (ligado al incremento de la actividad en ambas divisiones), cierta inflación salarial, así como por una menor contribución puntual de Eurofighter:

- **El Margen Operativo de la división de Transporte & Defensa en el 2021** alcanzó 150 M€ vs 99 M€ en el 2020 y vs 160 M€ en el 2019, equivalente a un margen del 12,0% en el 2021 vs 8,8% en el 2020 y vs 13,4% en el 2019. La rentabilidad se situó en niveles cercanos a los previos a la pandemia gracias al crecimiento de los ingresos y a las medidas de eficiencia del plan de acción, si bien continúa viéndose afectada por el impacto del Covid, así como por ciertos retrasos en la cadena de suministro. El Margen Operativo en el 4T21 fue de 53 M€ vs 42 M€ en el 4T20 y vs 64 M€ en el 4T19 (equivalente a un margen del 12,2% en el 4T21 vs 11,0% en el 4T20 y vs 17,0% en el 4T19).
- **El Margen Operativo de la división de Minsait en el 2021** alcanzó 134 M€ vs 69 M€ en el 2020 y vs 97 M€ en el 2019, equivalente a un margen del 6,3% en el 2021 vs 3,6% en el 2020 y vs 4,8% en el 2019. Esta mejora se produce por el crecimiento de los ingresos y las medidas de eficiencia y ahorros del plan de acción, produciéndose una mejora de márgenes en todos los verticales. El Margen Operativo en el 4T21 fue de 30 M€ vs 38 M€ en el 4T20 y 31 M€ en el 4T19 (equivalente a un margen del 5,1% en el 4T21 vs 7,5% en el 4T20 y vs 5,8% en el 4T19).

Los costes de reestructuración de la plantilla que no forman parte del plan de acción fueron de -17 M€ en el 2021 vs -33 M€ en el 2020.

El impacto del **tipo de cambio en el EBIT** fue de -4 M€ en el 2021.

El EBIT reportado en el 2021 se situó en 256 M€ (246 M€ excluyendo 17 M€ por la plusvalía de la venta de las instalaciones de San Fernando de Henares y -7 M€ por la provisión del plan de inmuebles) vs -33 M€ en el 2020 (120 M€ excluyendo el impacto de las provisiones del plan de acción y la plusvalía por la venta de Metrocall) y vs 221 M€ en 2019. El Margen EBIT alcanzó el 7,5% en 2021 (7,2% excluyendo la plusvalía por la venta de las instalaciones y la provisión del plan de inmuebles) vs -1,1% en el 2020 (4,0% excluyendo el impacto de las provisiones del plan de acción y la plusvalía por la venta de Metrocall) y vs 6,9% en 2019, antes de la pandemia.

- **El Margen EBIT de Transporte & Defensa en el 2021** se situó en el 11,2% excluyendo la plusvalía por la venta de las instalaciones y la provisión del plan de inmuebles vs 7,3% en el 2020 excluyendo el impacto de las provisiones del plan de acción y la plusvalía por la venta de Metrocall y vs 12,2% en el 2019.
- **El Margen EBIT de Minsait en el 2021** se situó en el 4,9% excluyendo la plusvalía por la venta de las instalaciones y la provisión del plan de inmuebles vs 2,0% en el 2020 excluyendo el impacto de las provisiones del plan de acción y vs 3,8% en el 2019.

El EBIT en el 4T21 alcanzó 67 M€ (74 M€ excluyendo la provisión del plan de inmuebles) vs -24 M€ en el 4T20 (70 M€ excluyendo el impacto de las provisiones del plan de acción) y 94 M€ en el 4T19, equivalente a un margen del 6,6% en el 4T21 (7,2% excluyendo la provisión del plan de inmuebles) vs -2,7% en el 4T20 (7,9% excluyendo el impacto de las provisiones del plan de acción) y vs 10,3% en el 4T19.

- **El Margen EBIT 4T21 de la división de Transporte & Defensa**, excluyendo la provisión del plan de inmuebles se situó en el 12,1% vs 9,4% en el 4T20, excluyendo el impacto de las provisiones del plan de acción, y vs 17,0% en el 4T19, que tuvo una mayor contribución puntual de Eurofighter.
- **El Margen EBIT 4T21 de la división de Minsait**, excluyendo la provisión del plan de inmuebles se situó en el 3,7% vs 6,8% en el 4T20 y vs 5,6% en 4T19, debido al peor margen operativo explicado anteriormente (principalmente por la mayor remuneración variable anual).

El Resultado Neto ascendió a 143 M€ vs -65 M€ en el 2020.

El Flujo de Caja Libre en el 2021 se situó en 289 M€ (307 M€ excluyendo la salida de caja de los planes de transformación de la plantilla del 2015 de -24 M€ y del 2020 de -34 M€, así como la entrada de caja de +40 M€ por la venta de las instalaciones de San Fernando de Henares) vs 83 M€ en 2020 (121 M€ excluyendo la salida de caja de -38 M€ por el plan de transformación de la plantilla de 2020). Esta cifra de generación de caja incluye unos 100 M€ de cobros de proyectos retrasados de la división de Transporte & Defensa, así como anticipos de ciertos proyectos puntuales.

La Deuda Neta disminuyó hasta los 240 M€ en diciembre de 2021 vs 503 M€ en septiembre de 2021 y vs 481 M€ en diciembre de 2020. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16, la plusvalía por la venta de las instalaciones y la provisión del plan de inmuebles) se situó en 0,8x en diciembre de 2021 vs 1,7x en septiembre de 2021 y 2,5x en diciembre de 2020.

Objetivos 2022

Ingresos en moneda local: mayores de 3.550 M€.

EBIT reportado: mayor de 270 M€.

Flujo de Caja Libre reportado: superior a 170 M€.

Recursos humanos

La plantilla final al cierre de 2021 estaba formada por 52.084 empleados, lo que ha supuesto un incremento del +6,2% vs 2020 (3.057 empleados más), concentrándose ese incremento en América (2.046 empleados más) y en España (938 empleados más). En el trimestre, la plantilla final al cierre de diciembre de 2021 aumentó un +1,5% respecto a septiembre de 2021 (774 empleados más).

Por su parte, la plantilla media en el 2021 aumentó un +3,9% vs 2020.

Plantilla final	2021	%	2020	%	Variación (%) vs 2020
España	28.414	55	27.476	56	3,4
América	18.140	35	16.094	33	12,7
Europa	3.522	7	3.380	7	4,2
Asia, Oriente Medio & África	2.008	4	2.077	4	(3,3)
Total	52.084	100	49.027	100	6,2

Plantilla media	2021	%	2020	%	Variación (%) vs 2020
España	27.835	55	28.281	58	(1,6)
América	17.232	34	15.921	33	8,2
Europa	3.431	7	2.336	5	46,8
Asia, Oriente Medio & África	2.041	4	2.121	4	(3,8)
Total	50.539	100	48.659	100	3,9

* Nota: La plantilla de 2020 incluye los empleados de SmartPaper (1.047 empleados), compañía adquirida el 31 de diciembre de 2020.

Otros acontecimientos del trimestre

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

El 15 de noviembre Indra fue nombrada la empresa más sostenible del mundo del sector tecnológico, según el Dow Jones Sustainability Index. La compañía se sitúa como número 1 mundial del sector de Software y Servicios y es la única empresa que ha logrado mantenerse 16 años consecutivos en el DJSI World.

El 29 de noviembre Minsait Payments firmó un acuerdo vinculante para adquirir la chilena Nexus y consolidar su modelo operativo y su posicionamiento en medios de pago de Latinoamérica. En paralelo a la adquisición, firmó con los bancos vendedores contratos de prestación de servicios que garantizan

la continuidad de los servicios durante los próximos años. Minsait Payments se consolida como una de las principales empresas de medios de pago con presencia en Latinoamérica, con capacidad de prestar servicios a compañías de cualquier sector.

El 20 de diciembre el Consejo de Administración de la Sociedad tomó razón de la dimisión presentada por el consejero dominical D. Santos Martínez-Conde Gutiérrez-Barquín tras haber reducido Corporación Financiera Alba, S.A., accionista al que representaba en el Consejo de Administración, su participación en el capital social de Indra hasta el 3,21%. Actualmente el Consejo de Administración está compuesto por 12 miembros: presidente no ejecutivo (otro externo), dos consejeros dominicales nombrados por SEPI, siete consejeros independientes, y dos consejeros ejecutivos (consejeros delegados solidarios).

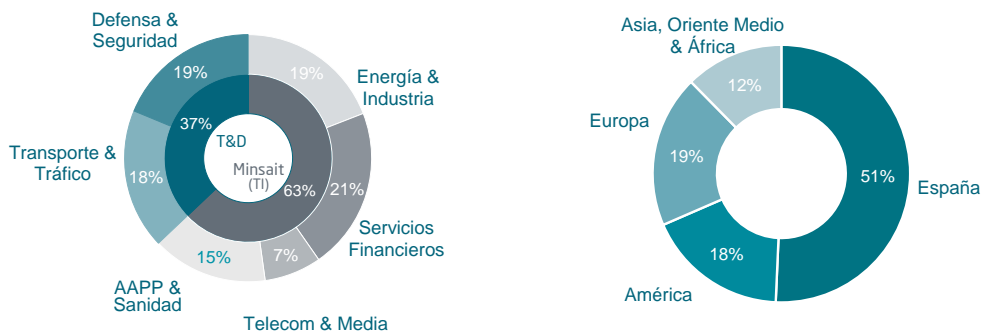
Otros acontecimientos posteriores al cierre del trimestre

El 17 de enero de 2022 Minsait Payments anunció la adquisición de la compañía ecuatoriana Credimatic para impulsar su liderazgo en medios de pago en Latinoamérica. La propuesta de valor de Credimatic tiene un claro encaje industrial con la actividad de Minsait Payments, enfocada en la gestión integral de medios de pago.

El 20 de enero de 2022 la compañía renovó el certificado de Top Employers Institute, que incluye a Indra y a su filial Minsait entre las empresas que ofrecen mejor entorno de trabajo, con la máxima calificación en ambiente laboral, ética y valores, y notables progresos en aspectos relacionados con su atractivo.

El 26 de enero de 2022 Indra renovó su presencia en el Índice Bloomberg Gender-Equality por tercer año consecutivo gracias a su compromiso con la igualdad, la diversidad, el progreso de las mujeres y la transparencia en la información relativa a cuestiones de género.

Ingresos por divisiones y geografías



Transporte & Defensa (T&D)

T&D	2021	2020	Variación %		4T21	4T20	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación neta	1.529	1.800	(15,1)	(15,0)	559	626	(10,6)	(11,0)
Ventas	1.257	1.120	12,3	12,4	431	378	13,9	13,5
- Defensa & Seguridad	636	521	22,1	22,0	227	169	34,2	34,1
- Transporte & Tráfico	621	599	3,7	4,0	203	209	(2,6)	(3,3)
- Transporte	332	323	2,9	4,1	104	121	(14,3)	(14,3)
- Tráfico Aéreo	289	276	4,7	3,8	99	87	13,6	12,0
Book-to-bill	1,22	1,61	(24,3)		1,30	1,65	(21,5)	
Cart./Ventas 12m	3,07	3,25	(5,5)					

Los ingresos de la división de Transporte & Defensa se incrementaron un +12% en moneda local en el 2021, con crecimientos tanto en Defensa & Seguridad (+22% en moneda local) como en Transporte & Tráfico (+4% en moneda local).

Comparando con el 2019, antes de la pandemia, los ingresos crecieron un +7% en moneda local en el 2021.

La contratación en la división de Transporte & Defensa en el 2021 descendió un -15% en moneda local, por las caídas registradas en Defensa & Seguridad (-23% en moneda local). Por su parte, la contratación en el vertical de Transporte & Tráfico se mantuvo en los mismos niveles que en el 2020.

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se situó en 3,07x vs 3,25x en el mismo periodo del año anterior. La ratio book-to-bill de contratación sobre ventas se situó en 1,22x vs 1,61x en el mismo periodo del año anterior.

Defensa & Seguridad

- Las ventas en el 2021 de Defensa & Seguridad crecieron un +22% en moneda local, siendo el vertical de la división de T&D que mejor comportamiento registró.
- Destacaron los crecimientos registrados en el 2021 en el área de Plataformas (Eurofighter/FCAS, Fragatas F110, Vehículo 8x8 y Sistemas Navales en Arabia Saudí), Sistemas Integrados (Radares Lanza 3D en España y Defensa Aérea en Azerbaiyán) y Simulación (Helicópteros NH90 y Chinook).
- Por geografías, sobresalieron los crecimientos de las ventas en el 2021 en AMEA (Azerbaiyán y Arabia Saudí), España (Radares Lanza 3D, Fragatas F110, Vehículo 8x8 y Helicópteros NH90 y Chinook) y Europa (Eurofighter/FCAS), todos ellos de doble dígito.
- Las ventas en el 4T21 de Defensa & Seguridad crecieron un +34% en moneda local vs 4T20, destacando el fuerte crecimiento registrado en España y AMEA. Por su parte, las ventas en Europa se mantuvieron estables.
- La mayor parte de la actividad del vertical en el 2021 se concentró en Europa (c. 35% de las ventas), España (c. 35% de las ventas) y AMEA (c. 25% de las ventas).
- La contratación en el 2021 cayó un -23% en moneda local, como consecuencia de la fuerte actividad que tuvo lugar en el 2020 en España (Fragatas F110, Vehículos 8x8 y Helicóptero NH90).

Transporte & Tráfico

- Las ventas en el 2021 de Transporte & Tráfico subieron un +4% en moneda local, con crecimientos tanto en el segmento de Transportes como en el de Tráfico Aéreo.
- Las ventas en el segmento de Transportes en el 2021 crecieron un +4% en moneda local, explicado principalmente por el crecimiento de doble dígito registrado en AMEA (finalización de

la fase de proyecto del sistema ferroviario del tren de alta velocidad Meca-Medica y Sistema Interurbano en Riad).

- Los ingresos en el segmento de Tráfico Aéreo en el 2021 también crecieron un +4% en moneda local. El crecimiento de doble dígito registrado en España (mayor actividad con Enaire), junto con el crecimiento registrado en AMEA (Azerbaián y Corea del Sur) lograron compensar los descensos registrados en Europa y América.
- Las ventas en el 4T21 de Transporte & Tráfico descendieron un -3% en moneda local. Las ventas en el segmento de Tráfico Aéreo crecieron un +12% en moneda local, con crecimientos de doble dígito en España y AMEA y descendieron en el segmento de Transportes (-14% en moneda local, principalmente por menor contribución del proyecto de T-Mobilitat en España y la menor actividad en varios países de América).
- Por geografías, la distribución de la actividad del vertical en el 2021 fue la siguiente: AMEA (c. 35% de las ventas), España (c. 35% de las ventas) y Europa (c. 20% de las ventas).
- La contratación en el 2021 se mantuvo estable. Los crecimientos registrados en el segmento de Tráfico Aéreo en España y Kuwait compensaron los descensos registrados en el segmento de Transportes, por los contratos que tuvieron lugar en el ejercicio anterior en España (T-Mobilitat) y Europa (Centros de Control para transporte ferroviario en Irlanda).

Minsait

Minsait	2021	2020	Variación %		4T21	4T20	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación neta	2.185	2.058	6,2	8,0	566	402	40,9	40,7
Ventas	2.133	1.924	10,9	13,0	597	512	16,6	16,9
- Energía & Industria	648	587	10,4	12,6	186	144	29,0	29,0
- Servicios Financieros	719	680	5,8	7,2	189	174	8,8	8,7
- Telecom & Media	253	249	1,8	5,1	68	61	11,5	12,4
- AA.PP. & Sanidad	513	409	25,5	27,8	154	133	15,6	16,4
Book-to-bill	1,02	1,07	(4,3)		0,95	0,79	20,8	
Cart./Ventas 12m	0,75	0,83	(9,3)					

Las ventas de la división de Minsait en el 2021 crecieron un +13% en moneda local, con crecimientos en todos los verticales, entre los que destaca el fuerte aumento registrado en Administraciones Públicas & Sanidad (+28% en moneda local) y en Energía & Industria (+13% en moneda local).

Comparando con el 2019, antes de la pandemia, los ingresos del 2021 crecieron un +13% en moneda local.

Excluyendo la contribución inorgánica de SmartPaper y el efecto del tipo de cambio, las ventas 2021 de la división de Minsait habrían subido un +11%.

La contratación de Minsait en el 2021 aumentó un +8% en moneda local, impulsada por el crecimiento en todos los verticales (Energía & Industria: +22%; Administraciones Públicas & Sanidad: +7%; Servicios Financieros: +6%) excepto en Telecom & Media (-13%).

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se situó en 0,75x vs 0,83x en el mismo periodo del año anterior. La ratio book-to-bill (contratación sobre ventas) fue de 1,02x vs 1,07x en el mismo periodo acumulado del año anterior.

La contribución de Digital fue de 581 M€ (27% de las ventas de Minsait) en el 2021, lo que supone un crecimiento del +15% con respecto al 2020. En el 4T21, el área de Digital registró un crecimiento del +17% vs 4T20.

Minsait	2021	2020	Variación % Reportado	4T21	4T20	Variación % Reportado
	(M€)	(M€)		(M€)	(M€)	
Digital	581	506	14,9	168	144	16,8
Soluciones Propias	182	143	26,9	59	30	94,2
Soluciones de Terceros & Otras	319	311	2,6	77	87	(11,5)
Outsourcing Tecnológico y de Procesos	1.058	973	8,8	294	254	15,9
Eliminaciones	(7)	(9)	N/A	(1)	(3)	N/A
Total	2.133	1.924	10,9	597	512	16,6

Energía & Industria

- Las ventas en el 2021 de Energía & Industria aumentaron un +13% en moneda local, con crecimientos de doble dígito tanto en el segmento de Industria (segmento que estuvo muy penalizado por la pandemia y que ya ha superado los niveles de 2019) como de Energía (principalmente por la contribución inorgánica de SmartPaper, así como por el crecimiento registrado en la filial de Italia).
- El segmento de Energía representa aproximadamente el 60% de las ventas del vertical vs 40% el segmento de Industria.
- Los ingresos en el 2021 aumentaron en todas las geografías, destacando Europa (contribución inorgánica de SmartPaper, mayor actividad en la filial de Italia y en el sector de Utilities), América (en Brasil, tanto en el segmento de Energía como en el de Industria) y España (segmento de Industria, principalmente en el sector de retail y manufacturero).
- Las ventas en el 4T21 de Energía & Industria aumentaron un +29% en moneda local, con crecimiento en todas las geografías. Las ventas crecieron a tasas de doble dígito tanto en el segmento de Industria como en el de Energía (por la adquisición de SmartPaper, así como su propio crecimiento orgánico).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 2021 se concentra en España (c. 50% de las ventas), América (c. 25% de las ventas) y Europa (20% de las ventas).
- La contratación en el 2021 creció un +22% en moneda local, impulsada principalmente por el crecimiento registrado en Europa (en el segmento de Energía en la filial de Italia y por la contribución inorgánica de SmartPaper) y en España (principalmente en el segmento de Industria).

Servicios Financieros

- Las ventas en el 2021 de Servicios Financieros aumentaron un +7% en moneda local, con crecimientos tanto en el sector bancario como en el de seguros.
- El sector bancario (c. 85% de las ventas) concentra la mayor parte de la actividad del vertical en el 2021 respecto al sector seguros (c. 15% de las ventas).
- Los ingresos en el 2021 registraron crecimientos en todas las geografías, destacando el crecimiento de doble dígito en América (México y Perú) y de dígito medio en España (por la mayor actividad con grandes clientes y por el proceso de consolidación de dos de las principales entidades bancarias).
- Las ventas en el 4T21 crecieron un +9%, también con un sólido crecimiento en las dos principales geografías mencionadas anteriormente.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 2021 se concentró en España (c. 70% de las ventas) y en América (c. 25% de las ventas).

- La contratación en el 2021 creció un +6% en moneda local con crecimiento en todas las regiones, entre las que destaca España por la firma de un contrato relevante con una de las principales entidades bancarias del país.

Telecom & Media

- Las ventas en el 2021 de Telecom & Media aumentaron un +5% en moneda local, impulsadas por el segmento de Telecom.
- El segmento de Telecom (c. 95% de las ventas) concentra la mayor parte de la actividad del vertical en el 2021 respecto al de Media (c. 5% de las ventas).
- Las ventas en el 2021 se vieron apoyadas por el buen comportamiento de España (mayor actividad con el principal operador) y América (Colombia, Perú y Brasil).
- Las ventas en el 4T21 crecieron un +12% en moneda local, en el que asimismo destaca el comportamiento positivo de España y América.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 2021 se concentra en España (c. 50% de las ventas) y América (c. 35% de las ventas).
- La contratación en el 2021 descendió un -13% debido a que en el 2020 tuvo lugar la renovación de contratos relevantes en América con los principales operadores en Brasil, Perú y Argentina.

Administraciones Públicas & Sanidad

- Las ventas en el 2021 de Administraciones Públicas & Sanidad subieron un +28% en moneda local, siendo el vertical de la compañía que mejor comportamiento registró en el periodo.
- Las ventas en el 2021 registraron crecimientos de doble dígito en todos los segmentos del vertical (Administraciones Públicas, Sanidad y Procesos Electorales). Excluyendo el negocio de Elecciones, las ventas habrían crecido un +18% en términos reportados.
- El segmento de Administraciones Públicas (c. 80% de las ventas) concentró la mayor actividad del vertical respecto a los segmentos de Sanidad y de Elecciones.
- Todas las geografías presentan crecimientos de doble dígito, destacando especialmente el buen comportamiento de España (fuerte crecimiento en todos los segmentos: Administraciones Públicas, Sanidad y Procesos Electorales), Europa (filial de Italia) y América (Elecciones en Argentina).
- Los ingresos en el 4T21 crecieron un +16% en moneda local, destacando los crecimientos de España, Europa (filial de Italia) y América (Elecciones en Argentina y Administraciones Públicas en Panamá).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 2021 se concentró en España (c. 65% de las ventas), Europa (c. 20% de las ventas) y América (c. 15% de las ventas).
- La contratación en el 2021 creció un +7% en moneda local, gracias al positivo comportamiento registrado en España con la Administración central y distintas Administraciones regionales.

Geografías

Ventas por Geografías	2021 (M€)	2020 (M€)	Variación %		4T21 (M€)	4T20 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
España	1.719	1.581	8,7	8,7	502	449	12,0	12,0
América	603	593	1,6	8,8	176	160	9,8	10,8
Europa	649	565	14,7	14,5	204	187	9,5	9,2
Asia, Oriente Medio & África	420	303	38,3	38,1	145	95	53,0	51,8
Total	3.390	3.043	11,4	12,7	1.028	890	15,4	15,4

Todas las geografías presentaron aumentos en sus ventas en el 2021, destacando los crecimientos de doble dígito registrados en AMEA (+38% en moneda local; 12% de las ventas totales) y Europa (+15% en moneda local; 19% de las ventas totales). También presentaron sólidos crecimientos España (+9%; 51% de las ventas totales) y América (+9% en moneda local; 18% de las ventas).

Anexos

Cuenta de resultados consolidada

	2021 M€	2020 M€	Variación		4T21 M€	4T20 M€	Variación	
			M€	%			M€	%
Ingresos ordinarios	3.390,4	3.043,4	347,0	11,4	1.027,5	890,2	137,3	15,4
Otros ingresos	55,6	69,5	(13,9)	(20,0)	21,8	14,9	6,9	46,8
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(1.237,4)	(1.107,8)	(129,6)	11,7	(441,9)	(390,1)	(51,8)	13,3
Gastos de personal	(1.872,5)	(1.877,9)	5,4	(0,3)	(504,5)	(514,7)	10,2	(2,0)
Otros resultados	12,9	(49,9)	62,8	NA	(11,2)	(2,5)	(8,7)	338,0
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	349,1	77,4	271,7	351,0	91,8	(2,4)	94,2	NA
Amortizaciones	(93,5)	(110,3)	16,8	(15,2)	(24,5)	(21,4)	(3,1)	14,4
Resultado de Explotación (EBIT)	255,5	(32,9)	288,4	NA	67,3	(23,8)	91,1	NA
Margen EBIT	7,5%	(1,1%)	8,6 pp	NA	6,6%	(2,7%)	9,3 pp	NA
Resultado Financiero	(44,6)	(41,1)	(3,5)	8,5	(15,1)	(10,3)	(4,8)	46,5
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	0,5	1,6	(1,1)	(65,6)	0,5	0,2	0,3	112,5
Resultado antes de impuestos	211,4	(72,4)	283,8	NA	52,7	(33,8)	86,5	NA
Impuesto de sociedades	(65,4)	14,9	(80,3)	NA	(23,2)	0,6	(23,8)	NA
Resultado del ejercicio	146,0	(57,5)	203,5	NA	29,5	(33,3)	62,8	NA
Resultado atribuible a socios externos	(2,7)	(7,7)	5,0	(65,4)	(0,7)	(0,9)	0,2	(18,2)
Resultado neto	143,4	(65,2)	208,6	NA	28,8	(34,2)	63,0	NA

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	2021	2020	Variación (%)
BPA básico (€)	0,814	(0,370)	NA
BPA diluido (€)	0,754	(0,325)	NA

	2021	2020
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	518.659	421.506
Total Acciones ponderadas consideradas	176.135.743	176.232.896
Total Acciones diluidas consideradas	193.159.819	193.322.239
Autocartera al cierre del periodo	499.888	546.555

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€, así como la amortización de 4,1 M€ de dicho importe el 7 de octubre de 2021 tras el ejercicio de la opción put por parte de los tenedores) entre el número total medio de acciones de la compañía correspondiente al periodo en curso, menos la autocartera media, más el saldo medio de las teóricas nuevas acciones a emitir en caso de conversión total de los bonos convertibles.

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

- Los Ingresos ordinarios en términos reportados subieron un +11% en el 2021.
- Otros Ingresos se situaron en 56 M€ vs 70 M€ en el 2020, principalmente por el menor trabajo para el inmovilizado.
- Aprovisionamientos y otros gastos de explotación se incrementaron un +12% en el 2021 vs 2020, principalmente por una menor variación de existencias respecto al mismo periodo del año anterior, así como por una mayor subcontratación de personal y a terceros.
- Los Gastos de Personal aumentaron un +4,6% en el 2021 vs 2020 y un +18,3% en el 4T21 vs 4T20 (excluyendo los 88 M€ de la provisión para el plan de transformación de la plantilla que se registró en el 4T20), incremento que se explica por una mayor remuneración variable anual por cumplimiento de objetivos, el aumento de la plantilla (ligado al incremento de la actividad en ambas divisiones) y cierta inflación salarial.
- El EBITDA reportado en el 2021 se situó en 349 M€ (339 M€ excluyendo la plusvalía por la venta de las instalaciones de San Fernando de Henares y la provisión del plan de inmuebles) vs 77 M€ en el 2020 (231 M€ excluyendo el impacto de las provisiones del plan de acción y la plusvalía por la venta de Metrocall).
- Las Amortizaciones se situaron en 94 M€ en el 2021, nivel inferior en 17 M€ a la cifra de 2020, principalmente por los deterioros de intangibles llevados a cabo en el ejercicio anterior.
- El EBIT reportado se situó en 256 M€ (246 M€ excluyendo la plusvalía por la venta de las instalaciones y la provisión del plan de inmuebles) en el 2021 vs -33 M€ en el 2020 (120 M€ excluyendo el impacto de las provisiones del plan de acción y la plusvalía por la venta de Metrocall).
- El Resultado Financiero se situó en -45 M€ en el 2021 vs -41 M€ en el 2020 por mayores gastos financieros por diferencias de tipo de cambio, así como por otros gastos financieros y menores ingresos financieros. El coste medio bruto de la deuda se situó en el 1,9% tanto en el 2021 como en el 2020.
- El gasto por impuesto ascendió a -65 M€ en el 2021 vs el ingreso por impuesto de +15 M€ en el ejercicio anterior (por la activación de créditos fiscales en España por las pérdidas que se registraron en el 2020). La tasa impositiva equivalente se situó en el 31% en el 2021, al incluir el gasto por impuesto una provisión de 9 M€ no deducible fiscalmente (correspondiente a la mejor estimación actual del posible impacto asociado al eventual cierre del proceso de inspección fiscal del periodo 2015-2018).
- El Resultado Neto ascendió a 143 M€ vs -65 M€ en el 2020.

Balance consolidado

	2021	2020	Variación
	M€	M€	M€
Inmovilizado material	78,1	96,2	(18,1)
Inversiones inmobiliarias	1,1	1,2	(0,1)
Activos por derechos de uso	98,8	119,5	(20,7)
Fondo de Comercio	921,4	889,5	31,9
Otros activos intangibles	274,0	278,9	(4,9)
Participadas y otros inmovilizados finan	222,8	260,0	(37,2)
Activos por impuestos diferidos	182,5	199,1	(16,6)
Activos no corrientes	1.778,6	1.844,4	(65,8)
Activos mantenidos para la venta	9,8	9,6	0,2
Activo circulante operativo	1.367,2	1.292,0	75,2
Otros activos corrientes	144,6	132,2	12,4
Efectivo y equivalentes	1.235,0	1.184,9	50,1
Activos corrientes	2.756,5	2.618,6	137,9
TOTAL ACTIVO	4.535,1	4.462,9	72,2
Capital y Reservas	825,0	668,5	156,5
Acciones propias	(4,9)	(3,8)	(1,1)
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	820,2	664,8	155,4
Socios externos	21,0	19,1	1,9
PATRIMONIO NETO	841,1	683,9	157,2
Provisiones para riesgos y gastos	67,9	65,9	2,0
Deuda financiera a largo plazo	1.436,0	1.372,8	63,2
Otros pasivos financieros no corrientes	386,4	224,5	161,9
Subvenciones	27,4	28,3	(0,9)
Otros pasivos no corrientes	0,4	0,7	(0,3)
Pasivos por impuestos diferidos	2,2	1,5	0,7
Pasivos no corrientes	1.920,4	1.693,8	226,6
Pasivos mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	39,4	293,4	(254,0)
Otros pasivos financieros corrientes	54,6	75,0	(20,4)
Pasivo Circulante Operativo	1.329,1	1.365,4	(36,3)
Otros pasivos corrientes	350,5	351,5	(1,0)
Pasivos corrientes	1.773,6	2.085,2	(311,6)
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	4.535,1	4.462,9	72,2
Deuda financiera a corto plazo	(39,4)	(293,4)	254,0
Deuda financiera a largo plazo	(1.436,0)	(1.372,8)	(63,2)
Deuda financiera bruta	(1.475,5)	(1.666,2)	190,7
Efectivo y equivalentes	1.235,0	1.184,9	50,1
Deuda neta	(240,4)	(481,4)	241,0
Capital Circulante (M€)	2021	2020	Variación
Existencias	366,8	411,4	(44,6)
Clientes	1.000,4	880,5	119,9
Activo circulante operativo	1.367,2	1.292,0	75,2
Anticipos de Clientes	787,9	809,0	(21,1)
Acreedores	541,2	556,4	(15,2)
Pasivo Circulante Operativo	1.329,1	1.365,4	(36,3)
Capital Circulante	38,1	(73,4)	NA

Cifras no auditadas

Flujos de tesorería consolidado

	2021	2020	Variación	4T21	4T20	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	211,4	(72,4)	283,8	52,7	(33,8)	86,5
Ajustes:						
- Amortizaciones	93,5	110,3	(16,8)	24,5	21,4	3,1
- Subvenciones, provisiones y otros	(15,6)	111,8	(127,4)	15,7	58,5	(42,8)
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	(0,5)	(1,6)	1,1	(0,5)	(0,2)	(0,3)
- Resultados financieros	44,6	41,1	3,5	15,1	10,3	4,8
Dividendos cobrados	1,9	2,2	(0,3)	0,8	1,5	(0,7)
Flujo de caja operativo antes de variación de capital circulante	335,3	191,3	144,0	108,3	57,6	50,7
Variación en deudores comerciales y otros	19,5	186,3	(166,8)	181,5	92,3	89,2
Variación en existencias	78,9	(28,2)	107,1	101,0	77,1	23,9
Variación en acreedores comerciales y otros	(43,1)	(115,3)	72,2	(77,8)	(38,6)	(39,2)
Tesorería procedente de las actividades operativas	55,3	42,7	12,6	204,7	130,8	73,9
Inversión Material, neto	25,9	(19,3)	45,2	12,9	(0,7)	13,6
Inversión Inmaterial, neto	(14,4)	(20,0)	5,6	(2,3)	8,8	(11,1)
Capex	11,5	(39,2)	50,7	10,6	8,2	2,4
Resultados financieros pagados	(33,5)	(36,6)	3,1	(6,0)	(12,1)	6,1
Variación de otros pasivos financieros ⁽¹⁾	(33,7)	(36,9)	3,2	(8,9)	(9,8)	0,9
Impuestos sobre sociedades pagados	(46,0)	(38,1)	(7,9)	(24,5)	(16,9)	(7,6)
Flujo de caja libre	289,0	83,1	205,9	284,1	157,7	126,4
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Inversiones/Desinversiones Financieras	(41,4)	10,5	(51,9)	(21,9)	(11,9)	(10,0)
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	(1,2)	(5,5)	4,3	(0,0)	(5,4)	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	(4,8)	(2,3)	(2,5)	(0,0)	0,1	(0,1)
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	241,5	85,8	155,7	262,2	140,6	121,6
Deuda neta inicial	(481,4)					
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	241,5					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	(0,5)					
Deuda neta final	(240,4)					
Saldo inicial de efectivo y equivalentes	1.184,9	854,5	330,4			
Variación de la tasa de cambio	1,5	(13,6)	15,1			
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	(192,8)	258,1	(450,9)			
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	241,5	85,8	155,7			
Saldo final de efectivo y equivalentes	1.235,0	1.184,9	50,1			
Endeudamiento financiero c/p y l/p	(1.475,5)	(1.666,2)	190,7			
Deuda neta final	(240,4)	(481,4)	241,0			

(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 335 M€ vs 191 M€ en el 2020, como consecuencia de la mayor rentabilidad operativa.
- La Tesorería procedente de las actividades operativas (capital circulante) en el 2021 se situó en 55 M€ vs 43 M€ en el 2020, mejorando por la partida de Existencias y de Acreedores. En el cuarto trimestre se produjo una fuerte contribución del capital circulante por la propia estacionalidad del negocio, al concentrarse la mayor parte de los cobros por parte de los clientes en este periodo, incluyendo partidas relevantes correspondientes a proyectos retrasados del área de Transporte. En total, el capital circulante ascendió a 205 M€ en el 4T21 vs 131 M€ en el 4T20, mejorando principalmente por la fuerte contribución de la partida de Clientes.
- El Circulante Operativo Neto (Activo circulante operativo – Pasivo circulante operativo) fue de 38 M€, equivalente a 4 días de ventas (DoS) vs 15 DoS en septiembre de 2021 y -9 DoS en diciembre de 2020. Este incremento respecto al 2020 se explica principalmente por la reclasificación de Anticipos de Clientes del corto al largo plazo de 148 M€ (16 DoS), al esperar que se materialicen sus ventas asociadas en un periodo superior a doce meses. Si consideramos la suma del Capital Circulante de C/P y L/P el total habría sido de -40 M€, equivalente a -4 días de ventas (DoS) vs 22 DoS en septiembre de 2021 y 3 DoS en diciembre de 2020. Esta mejora de 7 DoS vs 2020 se explica principalmente por la reducción de la partida de existencias, así como por el alto volumen de anticipos recibidos en el periodo. A partir de 2022, la compañía reportará los días de ventas incluyendo la suma del Capital Circulante de C/P y L/P.

Capital Circulante C/P y L/P (M€)	2021	2020	Variación
Existencias	366,8	411,4	(44,6)
Clientes	1.000,4	880,5	119,9
Activo Circulante operativo	1.367,2	1.292,0	75,2
Existencias L/P	48,2	79,9	(31,7)
Clientes L/P	21,9	16,9	5,0
Total Activo operativo	1.437,3	1.388,9	48,4
Anticipos de Clientes	787,9	809,0	(21,1)
Acreedores	541,2	556,4	(15,2)
Pasivo Circulante operativo	1.329,1	1.365,4	(36,3)
Anticipos de Clientes L/P	147,7	0,0	147,7
Total Pasivo operativo	1.476,8	1.365,4	111,4
Total Capital Circulante C/P y L/P	(39,6)	23,5	NA

Histórico del Capital Circulante (DoS) en los últimos 6 años:

Capital Circulante C/P	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Existencias	9	10	37	46	49	39
Clientes neto	77	71	36	35	9	23
Acreedores	(82)	(82)	(82)	(75)	(67)	(58)
DoS	5	(1)	(10)	6	(9)	4

Capital Circulante C/P y L/P	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Existencias	9	10	43	53	59	45
Clientes	89	86	45	39	11	9
Acreedores	(82)	(82)	(82)	(75)	(67)	(58)
DoS	16	14	5	17	3	(4)

- El Factoring sin recurso de facturas de clientes se mantuvo estable en 187 M€.

- El Capex (neto de los cobros por subvenciones) supuso una entrada de caja de 11 M€ en el 2021 (Capex de 29 M€ excluyendo el cobro por la venta de las instalaciones de San Fernando de Henares) vs Capex de 39 M€ en 2020. Esta variación de 10 M€ se explica por el menor volumen de inversión material (5 M€ menos) tras la desinversión de Metrocall en el periodo anterior y la menor inversión inmaterial (5 M€ menos) derivada del plan de acción que se inició en 2020.
- El pago por Resultado Financiero ha sido de 33 M€ en el 2021 vs 37 M€ en el 2020, en gran parte debido a menores pagos por la financiación bruta y mayores ingresos por la caja en divisas de las filiales que en 2020.
- El pago por Impuesto de Sociedades fue de 46 M€ en el 2021 vs 38 M€ en el 2020, por el mayor pago a cuenta del impuesto derivado de los mayores resultados de la compañía.
- El Flujo de Caja Libre en el 2021 se situó en 289 M€ vs 83 M€ en 2020. Esta cifra de generación de caja incluye unos 100 M€ de cobros de proyectos retrasados de la división de Transporte & Defensa, así como anticipos de ciertos proyectos puntuales.
- La Deuda Neta disminuyó hasta los 240 M€ en diciembre de 2021 vs 503 M€ en septiembre de 2021 y vs 481 M€ en diciembre de 2020. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16, la plusvalía por la venta de las instalaciones y la provisión del plan de inmuebles) se situó en 0,8x en diciembre de 2021 vs 1,7x en septiembre de 2021 y 2,5x en diciembre de 2020.

Medidas alternativas de rendimiento

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

Ingresos Orgánicos

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

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

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

Resultado de Explotación (EBIT)

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

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

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

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

Margen Operativo

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

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

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

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

Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)

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

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

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

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

Deuda Financiera Neta

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

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

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

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

Flujo de Caja Libre (Free Cash Flow)

Definición/Conciliación: son los fondos generados por la Sociedad antes de los pagos de dividendos, inversiones financieras netas y otros importes asimilables, e inversión en autocartera. Se calcula a partir del “Resultado Antes de Impuestos” del estado de flujos de tesorería consolidado, ajustado por las amortizaciones, subvenciones y provisiones, los resultados de empresas asociadas y otras participadas, y los resultados financieros. A este resultado se le añaden los dividendos cobrados, la tesorería procedente de las actividades operativas, el capex, el resultado financiero pagado, la variación de otros pasivos financieros y el impuesto de sociedades pagado. Esta cifra podría excluir la salida de caja por determinados impactos puntuales y extraordinarios entre los que cabe mencionar a

título enunciativo, no exhaustivo: ajustes de plantilla, write offs, sanciones sobrevenidas, saneamientos de proyectos, y similares.

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

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

Contratación

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

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

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

Ratio “Book to bill”

Definición: es el importe de los contratos ganados a lo largo de un período, dividido entre las ventas de la compañía en los últimos doce meses.

Explicación de uso: es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para medir el importe de los contratos ganados en relación a las ventas de la compañía en los últimos doce meses.

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, y que representa 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.

Ratio Cartera de pedidos / Ventas últimos doce meses

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, y que representa el importe de la venta pendiente hasta la finalización del proyecto para completar la cifra de la contratación, dividido entre las ventas de la compañía en los últimos doce meses.

Explicación de uso: es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para medir el importe de los contratos ganados pendientes de ejecutarse en relación a las ventas de la compañía en los últimos doce meses.

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

Glosario

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

Book-to-Bill: Ratio Contratación/Facturación.

BPA: Beneficio neto Por Acción.

CAPEX: Capital Expenditure (Gasto de Capital).

CP: Corto Plazo

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).

LP: Largo Plazo

Minsait: División de Tecnologías de la Información.

T&D: Transporte y Defensa.

Contactos

Ezequiel Nieto
Tfno: +34.91.480.98.04
enietob@indra.es

Rubén Gómez
Tfno: +34.91.480.57.66
rgomezm@indra.es

Fernando Ortega
Tfno: +34.91.480.98.00
fortegag@indra.es

Disclaimer

El presente informe puede contener manifestaciones de futuro, expectativas, estimaciones o previsiones sobre la Compañía a la fecha de realización del mismo. Estas estimaciones o previsiones no constituyen, por su propia naturaleza, garantías de un futuro cumplimiento, encontrándose condicionadas por riesgos, incertidumbres y otros factores que podrían determinar que los resultados finales difieran de los contenidos en las referidas manifestaciones.

Lo anterior deberá tenerse en cuenta por todas aquellas personas o entidades a las que el presente informe se dirige y que puedan tener que adoptar decisiones o elaborar o difundir opiniones relativas a los valores emitidos por la Sociedad, en particular, por los analistas e inversores que lo consulten.