

## Resultados 9M19

**Indra mejora su beneficio neto un +18% en los primeros nueve meses del año, con un crecimiento del +5% en los ingresos y del +10% en el EBIT.**

- La cartera (+9%) y la contratación (+7%) crecen por encima de los ingresos.
- Los ingresos aumentan un +6% en moneda local en 9M19, con crecimientos tanto en T&D como en Minsait. Por geografías, destaca el crecimiento en América (+15% en moneda local).
- Los ingresos orgánicos (excluyendo la contribución inorgánica de ACS y el efecto del tipo de cambio) han crecido un +5% en 9M19 y un +4% en 3T19.
- El EBITDA crece un +22% en 9M19 (+7% excluyendo el impacto de la NIIF 16).
- El EBIT crece un +10% en 9M19, impulsado por la mejora de la rentabilidad de Minsait (margen EBIT del 3,1%) y pese a una menor contribución del negocio de Elecciones.
- El Resultado Neto del Grupo mejora un +18% vs 9M18.
- El Flujo de Caja Libre en el 3T19 ha sido prácticamente neutro (-1 M€) vs +15 M€ en el 3T18.

Madrid, 5 de noviembre de 2019 - Fernando Abril-Martorell, Presidente Ejecutivo de Indra:

*“Los resultados de los nueve primeros meses de 2019 destacan por el sostenimiento del crecimiento orgánico de los ingresos y la mejora de la rentabilidad que vienen caracterizando todo el ejercicio 2019, así como por la normalización del capital circulante que ya se produce en el 3T19.*

*Los ingresos mantienen la senda de crecimiento que han venido mostrando durante todo el año, y tanto los de Minsait como los de T&D crecen un +5% en 9M19. Además, la contratación y la cartera aumentan a ritmos superiores a los ingresos, con ratios de cartera sobre ventas muy sólidos en ambas divisiones, lo que da una mayor visibilidad al crecimiento futuro en ambos negocios.*

*La rentabilidad de Indra vuelve a mejorar, tanto en el trimestre como en el período acumulado, destacando sobre todo el fuerte desempeño de Minsait, cuya rentabilidad (margen EBIT) ya supera el 3%, hito que además se alcanza con una contribución significativamente menor del negocio de Elecciones.*

*Tanto el EBITDA como el EBIT crecen a tasa de doble dígito, lo que permite obtener un crecimiento del +18% en el beneficio neto en 9M19.*

*El capital circulante comienza a normalizarse durante el 3T19 y permite alcanzar una generación de flujo de caja libre prácticamente neutra en el trimestre, frente a la negativa evolución del primer semestre.*

*En resumen, los resultados 9M19 continúan estando en línea con nuestras expectativas de crecimiento y rentabilidad para el conjunto del año, con el flujo de caja libre cambiando de tendencia e iniciando su recuperación.*

*Además, quiero destacar la nominación de Indra como coordinador nacional industrial del programa FCAS (futuro avión de combate europeo). Esta designación supone un paso decisivo para fortalecer nuestra capacidad competitiva, nuestro acceso a grandes programas internacionales, y nuestras posibilidades de desarrollo futuro de las tecnologías que hoy ya lideramos en España y Europa.*

Por último, es importante mencionar que Indra ha renovado su presencia tanto en el Dow Jones Sustainability Index (DJSI) World como en el FTSE4Good, índices mundiales de referencia en sostenibilidad, gracias al esfuerzo constante por mejorar su desempeño económico, social y medioambiental”.

Principales Magnitudes	9M19	9M18	Variación (%)	3T19	3T18	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Contratación neta	2.632	2.466	6,7 / 7,0	701	677	3,6 / 2,6
Ingresos	2.288	2.174	5,2 / 5,6	741	711	4,3 / 4,2
Cartera de pedidos	4.378	4.032	8,6	4.378	4.032	8,6
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	223	183	21,7 / 21,5	81	67	21,3 / 20,8
Margen EBITDA	9,7%	8,4%	1,3 pp	10,9%	9,4%	1,5 pp
Resultado de Explotación (EBIT)	127	115	10,2 / 9,9	48	42	13,1 / 12,5
Margen EBIT	5,5%	5,3%	0,2 pp	6,5%	6,0%	0,5 pp
Resultado Neto	65	55	18,5	31	18	72,8
Deuda neta	730	686	6,5	730	686	6,5
Flujo de Caja Libre antes de capital circulante	119	93	28,2	47	44	4,7
Flujo de Caja Libre	(238)	(46)	NA	(1)	15	NA
BPA básico (€)	0,367	0,310	18,4	NA	NA	NA

Transporte y Defensa (T&D)	9M19	9M18	Variación (%)	3T19	3T18	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Ingresos	814	777	4,8 / 4,9	262	259	1,5 / 1,9
Resultado de Explotación (EBIT)	81	99	(18,0)	30	33	(7,9)
Margen EBIT	10,0%	12,8%	(2,8) pp	11,4%	12,6%	(1,2) pp

Minsait (TI)	9M19	9M18	Variación (%)	3T19	3T18	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Ingresos	1.473	1.396	5,5 / 6,0	479	452	5,9 / 5,6
Margen Operativo	66	64	3,3	25	32	(21,0)
Margen Operativo (%)	4,5%	4,6%	(0,1) pp	5,3%	7,1%	(1,8) pp
Resultado de Explotación (EBIT)	45	16	186,7	18	10	83,7
Margen EBIT	3,1%	1,1%	2,0 pp	3,8%	2,2%	1,6 pp

## Principales aspectos destacados

**La cartera** alcanza los 4.378 M€ en 9M19, presentando un crecimiento del +9% en términos reportados, con incrementos tanto en la división de T&D como de Minsait. La cartera de T&D asciende a 2,8 bn€ y la de Minsait a 1,6 bn€, mejorando el ratio conjunto de cartera sobre ventas de los últimos doce meses en 9M19 vs 9M18: 1,36x vs 1,31x.

**La contratación neta** en 9M19 sube un +7% en moneda local y reportado, principalmente impulsada por la división de Minsait:

- La contratación en la división de T&D en 9M19** se ha mantenido plana. La fuerte contratación registrada en el vertical de Defensa & Seguridad en el área de Plataformas (Eurofighter) y Sistemas de Defensa en UK y AMEA (Vietnam y Omán), ha compensado el difícil comparable tanto en el segmento de Tráfico Aéreo (adjudicación de un contrato relevante de ATM en Argelia en 9M18) como en el de Transportes (fase de mantenimiento del tren de alta velocidad Meca-Medina en 9M18). La contratación acumulada en los primeros nueve meses del año no tiene contribución de los programas españoles de Defensa (Fragata F-110, Vehículos 8x8).
- La contratación en la división de Minsait en 9M19** aumenta un +11% en moneda local (+10% en reportado), impulsada por Administraciones Públicas & Sanidad en España (negocio de Elecciones, Administración de la Seguridad Social, contratos relevantes de Outsourcing con Administraciones Regionales) y en Europa (filial de Italia), así como por Telecom & Media (España y América).

**Los ingresos** en 9M19 han crecido un +6% en moneda local (+5% en reportado), con crecimientos tanto en la división de T&D como de Minsait. Los ingresos en el 3T19 aumentan un +4%, también con crecimiento en ambas divisiones:

- **Los ingresos de la división de T&D en 9M19** han aumentado un +5% en moneda local y reportado, impulsados por el vertical de Transporte & Tráfico (+10% en moneda local). Destaca el fuerte crecimiento del segmento de Tráfico Aéreo (+17% en moneda local), así como el positivo comportamiento de Transportes (+4% en moneda local). **Las ventas en el 3T19** han aumentado un +2%, destacando el fuerte crecimiento del negocio de Tráfico Aéreo (programas internacionales en AMEA).
- **Los ingresos de la división de Minsait en 9M19** crecieron un +6% en moneda local y en reportado, con todos los verticales presentando un sólido crecimiento salvo Administraciones Públicas & Sanidad, por el difícil comparable con el año pasado (proyectos de Elecciones en AMEA). **Las ventas en el 3T19** han aumentado un +6% en moneda local con las mismas dinámicas que en el periodo acumulado, aunque con un peor efecto comparativo por el negocio de Elecciones.
- **El tipo de cambio** contribuye negativamente con -8 M€ en 9M19 y apenas ha tenido impacto en el 3T19.

**Los ingresos orgánicos** (excluyendo la contribución inorgánica de ACS y efecto del tipo de cambio) han crecido un +5% en 9M19 y un +4% en el 3T19. La división de Minsait ha presentado un crecimiento orgánico del +5% tanto en el periodo acumulado como en el trimestre.

**La contribución de los servicios digitales** de Minsait ha sido de 325 M€ (22% de las ventas de Minsait), lo que supone un crecimiento del +16% con respecto a 9M18.

**El EBITDA** en 9M19 (que incluye el efecto de la NIIF 16) aumenta hasta los 223 M€ vs 183 M€ en 9M18. Excluyendo el efecto de la NIIF 16 el EBITDA habría alcanzado 197 M€, lo que supone un crecimiento del +7%.

- **El EBITDA en 9M19 de la división de T&D** (que incluye el efecto de la NIIF 16) se sitúa en 114 M€ vs 126 M€ en 9M18, principalmente afectado por mayores costes de reestructuración y por las provisiones que tuvieron lugar en la primera mitad del año en el vertical de Defensa & Seguridad (Australia y Kuwait). Excluyendo el efecto de la NIIF 16 el EBITDA en 9M19 habría sido de 107 M€.
- **El Margen Operativo en 9M19 de la división de Minsait** alcanza 66 M€ vs 64 M€ en 9M18 (equivalente a un margen del 4,5% vs 4,6% en 9M18), con mejora de márgenes en todos los verticales excepto en Administraciones Públicas & Sanidad (por la fuerte contribución que tuvo el negocio de Elecciones en la rentabilidad de 9M18).

**Los costes de reestructuración totales (T&D y Minsait)** han sido de 21 M€ en 9M19 vs 27 M€ en 9M18. En el 3T19 alcanzan los 7 M€ vs 5 M€ en el 3T18.

**El EBIT en 9M19** crece un +10% y alcanza los 127 M€ vs 115 M€ (equivalente a un margen del 5,5% vs 5,3% en 9M18), principalmente por la mejora de la rentabilidad de las operaciones en la división de Minsait. **El EBIT en el 3T19** alcanza 48 M€ vs 42 M€, destacando en el mismo la mejora de la rentabilidad de Minsait pese al difícil comparable en el trimestre por el negocio de Elecciones.

- **El Margen EBIT en 9M19 de la división de T&D** se sitúa en 10,0% vs 12,8% en 9M18, afectado por mayores costes de reestructuración y por las provisiones que tuvieron lugar en la primera mitad del año mencionadas anteriormente. **El Margen EBIT en el 3T19** se sitúa en el 11,4% vs 12,6% en el 3T18 por mayores costes de reestructuración (incremento de +3 M€ en el 3T19 vs 3T18).
- **El Margen EBIT en 9M19 de la división de Minsait** mejora hasta el 3,1% vs 1,1% en 9M18. **El Margen EBIT en el 3T19** alcanza el 3,8% vs 2,2% en el 3T18 (margen que el año pasado se vio afectado positivamente por la fuerte contribución del negocio de Elecciones, que fue parcialmente compensada por la multa de la CNMC de 13,5 M€).

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

- Incremento del Activo no corriente de 136 M€ en el epígrafe “Activos por derechos de uso”.

- Incremento del Pasivo por 138 M€, en los epígrafes “Otros Pasivos no corrientes” por 112 M€, y “Otros Pasivos corrientes” por 27 M€.
- Incremento del EBITDA en 9M19 de 26 M€.
- El impacto en el EBIT y Resultado Neto es inferior a 3 M€.

**El Resultado neto del Grupo** mejora un +18% principalmente como consecuencia de la mejora de la rentabilidad operativa de la compañía junto con un menor gasto por impuestos respecto a 9M18 (sanción de la CNMC no deducible fiscalmente que tuvo lugar en el 3T18).

**El Flujo de Caja Libre** en el 3T19 ha sido prácticamente neutro (-1 M€) vs +15 M€ en el 3T18. En el periodo acumulado 9M19 se ha situado en -238 M€ vs -46 M€ en 9M18, afectado por la negativa contribución del capital circulante durante la primera mitad del año. La generación de caja antes del capital circulante habría sido de 119 M€ en 9M19 (93 M€ excluyendo el impacto de la NIIF 16) vs 93 M€ en 9M18.

**La Deuda neta** alcanza los 730 M€ en 9M19 vs 686 M€ en 9M18 y vs 483 M€ en el 2018. El ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16) se sitúa en 2,4x en 9M19 vs 2,5x en 9M18 y vs 1,6x en el 2018.

## Ingresos por negocios y regiones:



## Objetivos 2019

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

## Recursos humanos

Al cierre de 9M19 la plantilla final está formada por 49.082 empleados, lo que supone un crecimiento del +15% vs 9M18. La plantilla media al cierre de 9M19 aumenta un +14% vs 9M18. Como ya ocurrió en los primeros seis meses del año, la mayor parte del crecimiento de la plantilla respecto a 9M18 se ha producido en la división de Minsait (c. 90% del incremento total de la plantilla) principalmente por el inicio de proyectos de BPO, primordialmente en Latinoamérica, que son muy intensivos en personal. Pese a ello, el margen EBIT de Minsait mejora en 200 puntos básicos en 9M19 vs 9M18, a pesar de una menor contribución del negocio de Elecciones.

## Otros acontecimientos del trimestre

---

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

El 5 de septiembre el Gobierno español nominó a Indra como coordinador nacional industrial en el programa europeo de Defensa FCAS (Future Combat Air System), el mayor programa conjunto europeo de Defensa hasta el momento y el más ambicioso en términos de desarrollo tecnológico. Esta elección es un reconocimiento de sus capacidades en sistemas de Defensa, su experiencia en programas internacionales y su idoneidad para coordinar y ejercer de elemento tractor de la industria española. FCAS es un programa crítico para España en clave de soberanía, desarrollo tecnológico e industrial y creación de empleo de alta cualificación. La designación supone un importante impulso para Indra, ya que fortalece su credibilidad y capacidad competitiva, su nivel de acceso a grandes programas internacionales y sus posibilidades de desarrollo futuro de las tecnologías en las que hoy ya es líder en España y Europa.

## Otros acontecimientos posteriores al cierre del trimestre

---

El 14 de octubre Indra ha obtenido el certificado IRIS (International Railway Industry Standard), concedido por AENOR bajo la norma ISO/TS 22163:2017, para sistemas y gestión de calidad aplicados al sector ferroviario. Contar con esta acreditación, creada por iniciativa de UNIFE, la principal asociación de la industria ferroviaria europea, mejora la competitividad del mercado de Transportes de Indra, ya que contribuye a incrementar su eficiencia y rentabilidad y refuerza su posición de liderazgo en el sector. Abre, además, nuevas oportunidades para la presentación de ofertas, al tratarse de una certificación cada vez más valorada y demandada por los clientes.

# Análisis por divisiones

## Transporte & Defensa (T&D)

T&D	9M19	9M18	Variación %		3T19	3T18	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación neta	907	902	0,5	0,3	317	297	6,9	5,6
Ventas	814	777	4,8	4,9	262	259	1,5	1,9
- Defensa & Seguridad	389	389	(0,2)	(0,2)	118	117	0,1	0,1
- Transporte & Tráfico	426	388	9,8	10,1	145	141	2,6	3,3
Book-to-bill	1,11	1,16	(4,0)		1,21	1,15	5,3	
Cart./Ventas 12m	2,30	2,37	(2,7)					

Los ingresos de la división de T&D en 9M19 han aumentado un +5% en moneda local y reportado, impulsados por el vertical de Transporte & Tráfico (+10% en moneda local). Destaca el fuerte crecimiento del segmento de Tráfico Aéreo (+17% en moneda local), así como el positivo comportamiento de Transportes (+4% en moneda local).

En el 3T19 los ingresos han aumentado un +2%. El fuerte crecimiento del segmento de Tráfico Aéreo impulsado por los programas internacionales (principalmente en la región de AMEA) ha compensado la caída trimestral de Transportes (-22%). Por su parte, el vertical de Defensa & Seguridad ha tenido un comportamiento prácticamente plano.

La contratación en la división de T&D en 9M19 se ha mantenido plana. La fuerte contratación registrada en el vertical de Defensa & Seguridad en el área de Plataformas (Eurofighter Qatar) y Sistemas de Defensa en UK y AMEA (Vietnam y Omán), ha compensado el difícil comparable tanto en el segmento de Tráfico Aéreo (adjudicación de un contrato relevante de ATM en Argelia en 9M18) como en el de Transportes (fase de mantenimiento del tren de alta velocidad Meca-Medina en 9M18).

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses alcanza 2,30x, nivel ligeramente inferior que en 9M18 (2,37x). El ratio book-to-bill de contratación sobre ventas también se sitúa en niveles ligeramente inferiores al mismo periodo del año anterior (1,11x vs 1,16x).

### Defensa & Seguridad

- Las ventas en 9M19 de Defensa & Seguridad se han mantenido prácticamente planas, caracterizadas por la menor actividad en el ámbito de Seguridad y Simulación.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en 9M19 se concentra en España (c. 45% de las ventas) y en Europa (c. 40% de las ventas).
- En el 3T19 los ingresos también se han mantenido planos también por la menor actividad en el ámbito de Seguridad y Simulación.
- La contratación en 9M19 ha crecido un +25% en moneda local y reportado, impulsada por la adjudicación de varios contratos relevantes en Europa, concretamente en las áreas de Plataformas (Eurofighter Qatar) y Sistemas de Defensa en UK y AMEA (Vietnam y Omán).

### Transporte & Tráfico

- Las ventas en 9M19 de Transporte & Tráfico han crecido un +10% en moneda local y reportado, con crecimientos tanto en el segmento de Tráfico Aéreo (+17% en moneda local; c. 50% de las ventas) como en el de Transportes (+4% en moneda local; c. 50% de las ventas).

- En el 3T19 los ingresos crecen un +3% en moneda local y en reportado. El fuerte crecimiento registrado en el segmento de Tráfico Aéreo (+43%), impulsado por los programas internacionales (principalmente en la región de AMEA), ha compensado la caída trimestral de Transportes (-22%), por el difícil comparable respecto al 3T18 en el que las ventas crecieron un +45% en moneda local por la concentración puntual de certificaciones de hitos en determinados proyectos relevantes en AMEA (tren de alta velocidad Meca-Medina, ticketing en Ryad, entre otros).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en 9M19 se distribuye entre AMEA (c. 35% de las ventas), España y Europa (c. 25% de las ventas cada uno).
- La contratación en 9M19 ha caído un -15% en moneda local y en reportado), afectada en su comparativa por la fuerte contratación en 9M18 en el segmento de Tráfico Aéreo en Argelia y de Transportes en España y en AMEA (contrato de la fase de mantenimiento del tren de alta velocidad Meca-Medina). En sentido positivo destaca la contratación de Transportes en sistemas de Peaje (I-66 en EEUU) y de mantenimiento de Ticketing urbano e interurbano en Ryad en 9M19.

## Minsait

Minsait	9M19 (M€)	9M18 (M€)	Variación %		3T19 (M€)	3T18 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
Contratación neta	1.725	1.564	10,3	10,8	384	381	1,0	0,3
Ventas	1.473	1.396	5,5	6,0	479	452	5,9	5,6
- Energía & Industria	464	417	11,5	12,1	149	134	11,4	10,9
- Servicios Financieros	510	481	6,0	5,7	165	152	8,4	7,6
- Telecom & Media	186	178	4,5	6,0	63	57	10,5	10,8
- AA.PP. & Sanidad	313	321	(2,5)	(1,7)	102	109	(6,7)	(6,5)
Book-to-bill	1,17	1,12	4,6		0,80	0,84	(4,6)	
Cart./Ventas 12m	0,78	0,68	14,4					

Las ventas de la división de Minsait en 9M19 crecieron un +6% en moneda local y en reportado, con todos los verticales presentando un sólido crecimiento salvo Administraciones Públicas & Sanidad, por el difícil comparable con el año pasado (proyectos de Elecciones en AMEA).

**La contribución de los servicios digitales** ha sido de 325 M€ (22% de las ventas de Minsait), lo que supone un crecimiento del +16% con respecto a 9M18. Destaca el buen comportamiento de las actividades relacionadas con la innovación, experiencia digital de cliente, analítica avanzada, robotización de procesos y ciberseguridad.

En el 3T19 los ingresos crecieron un +6% en moneda local y en reportado, con todos los verticales presentando crecimientos superiores a medio dígito, salvo Administraciones Públicas & Sanidad que desciende por el negocio de Elecciones en AMEA.

La contratación en la división de Minsait en 9M19 aumenta un +11% en moneda local (+10% en reportado), impulsada por Administraciones Públicas & Sanidad en España (negocio de Elecciones, Administración de la Seguridad Social, contratos relevantes de Outsourcing con Administraciones Regionales) y en Europa (filial de Italia), así como por Telecom & Media (España y América).

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses mejora hasta el 0,78x vs 0,68x en 9M18. El ratio book-to-bill de contratación sobre ventas también mejora hasta 1,17x vs 1,12x en 9M18.

## Energía & Industria

- Las ventas en 9M19 de Energía & Industria crecieron un +12% en moneda local (+11% en términos reportados), con crecimientos en ambos segmentos. Destaca el incremento de los ingresos en el segmento de Industria (c. 40% de las ventas del vertical), de doble dígito impulsados por el sector de Servicios y Retail. Por su parte, Energía crece sus ingresos a tasas cercanas a doble dígito (c. 60% de las ventas del vertical) apoyados por el buen comportamiento del sector de Utilities y Oil & Gas, así como por la contribución inorgánica de ACS.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en 9M19 se concentra en España (c. 50% de las ventas) y América (c. 30% de las ventas).
- En el 3T19 los ingresos crecieron un +11% en moneda local y en reportado, impulsados principalmente por el buen comportamiento de América.
- La contratación en 9M19 disminuye un -2% en moneda local (-3% en reportado), afectada por el difícil comparable respecto a 9M18, en el que se produjo un gran número de implantaciones de soluciones propias de Energía en AMEA y la adjudicación de contratos relevantes en América.

## Servicios Financieros

- Las ventas en 9M19 de Servicios Financieros han aumentado un +6% en moneda local y reportado, apoyadas principalmente por el buen comportamiento en América con grandes clientes, así como por la banca mediana (negocio de procesadoras de pago).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en 9M19 se concentra en España (c. 70% de las ventas) y en América (c. 30% de las ventas).
- En el 3T19 los ingresos crecieron un +8% en moneda local y en reportado, impulsados por el buen comportamiento de América (negocio de procesadoras de pago con la banca mediana).
- La contratación en 9M19 cae un -5% en moneda local y reportado, afectada por la fuerte contratación registrada en 9M18 en España (renovación de un contrato plurianual relevante de BPO con una entidad bancaria española) y pese a la adjudicación de un contrato relevante en América (BPO en Brasil) en 9M19.

## Telecom & Media

- Las ventas en 9M19 de Telecom & Media han registrado un crecimiento del +6% en moneda local (+5% en términos reportados), principalmente por una mayor actividad con los principales operadores en España, así como en América.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en 9M19 se concentra en España (c. 50% de las ventas) y en América (c. 40% de las ventas).
- En el 3T19 los ingresos crecieron un +11% en moneda local (+10% en reportado), principalmente por una mayor actividad con los principales operadores en España y en América.
- La contratación en 9M19 crece un +37% en moneda local (+35% en términos reportados), principalmente por la renovación de contratos relevantes en España y América.



## Administraciones Públicas & Sanidad

- Las ventas en 9M19 de Administraciones Públicas & Sanidad han descendido ligeramente (-2% en moneda local y en reportado), comportamiento muy positivo teniendo en cuenta el difícil comparable con el año pasado por los proyectos de Elecciones en AMEA. Excluyendo el negocio de Elecciones, las ventas habrían aumentado un +12% en términos reportados. Destaca el positivo comportamiento de las Administraciones Públicas tanto en España (Administración de la Seguridad Social, Correos y Administraciones Regionales), como en Europa (Italia).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en 9M19 se concentra en España (c. 60% de las ventas) y en América (c. 20% de las ventas).
- En el 3T19 los ingresos cayeron un -7% en moneda local y en reportado, impactados por el negocio de Elecciones.
- La contratación en 9M19 sube un +52% en moneda local y reportado, impulsada principalmente por el crecimiento registrado en España (negocio de Elecciones, Administración de la Seguridad Social, contratos relevantes de Outsourcing con Administraciones Regionales) y en Europa (filial de Italia).

## Análisis por región

Ventas por Geografías	9M19		9M18		Variación %		3T19 (M€)	3T18 (M€)	Variación %	
	(M€)	%	(M€)	%	Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
España	1.147	50	1.112	51	3,2	3,2	355	350	1,4	1,4
América	484	21	431	20	12,5	14,6	168	147	14,1	13,7
Europa	390	17	363	17	7,2	7,3	120	107	11,4	11,5
Asia, Oriente Medio & África	266	12	268	12	(0,7)	(1,4)	99	106	(6,7)	(6,9)
<b>Total</b>	<b>2.288</b>	<b>100</b>	<b>2.174</b>	<b>100</b>	<b>5,2</b>	<b>5,6</b>	<b>741</b>	<b>711</b>	<b>4,3</b>	<b>4,2</b>

Por geografías, destacan los crecimientos en los ingresos de España (+3%; 50% de las ventas totales), América (+15% en moneda local; 21% de las ventas totales) y Europa (+7% en moneda local; 17% de las ventas totales). En cambio, las ventas descienden ligeramente en Asia, Oriente Medio & África (-1% en moneda local; 12% de las ventas totales) por el negocio de Elecciones.

En el 3T19 los ingresos crecen en todas las geografías salvo en AMEA. Destacan los crecimientos de doble dígito en América (+14% en moneda local), por la división de Minsait, y en Europa (+12% en moneda local), por el vertical de Administraciones Públicas & Sanidad (Italia) y el segmento de Tráfico Aéreo (programas europeos).

La contratación presenta crecimiento en todas las geografías, destacando Europa (+24% en moneda local) en Defensa & Seguridad (Eurofighter Qatar, Sistemas de Defensa en UK) y Administraciones Públicas & Sanidad (Minsait Italia), y América (+11% en moneda local) en Servicios Financieros (BPO en Brasil) y en Transportes (sistemas de Peaje I-66 en EEUU).

## España

- Las ventas en 9M19 aumentaron un +3%, impulsadas por la división de Minsait, que registró tasas de crecimiento de medio dígito.
- Los ingresos en 9M19 en la división de Minsait (c. 75% de las ventas) presentaron crecimientos en todos sus verticales. Destaca el crecimiento de doble dígito del vertical de Administraciones Públicas & Sanidad (Administración de la Seguridad Social, Correos y Administraciones Regionales).

- En sentido contrario, las ventas en la división de T&D (c. 25% de las ventas) descendieron, con caídas en Defensa & Seguridad y Transportes.
- Las ventas en el 3T19 aumentaron ligeramente un +1% gracias al crecimiento registrado en la división de Minsait, en el que destaca el vertical de Administraciones Públicas & Sanidad mencionado anteriormente.
- La contratación en 9M19 aumenta un +1%. La fuerte contratación registrada en Telecom & Media junto con Administraciones Públicas & Sanidad (Administración de la Seguridad Social y contratos relevantes de Outsourcing con Administraciones Regionales) han compensado los descensos de Servicios Financieros (renovación en 9M18 de un contrato plurianual relevante de BPO con una entidad bancaria española) y de Transporte & Tráfico.

## América

- Las ventas en 9M19 aumentaron un +15% en moneda local (+12% en reportado), impulsadas por el fuerte crecimiento de la división de Minsait.
- Por países, en Brasil (principal país de la región que representa c. 35% de las ventas) las ventas crecieron un +15% gracias al buen comportamiento de Servicios Financieros y Energía & Industria. También, destacan los crecimientos de doble dígito de las ventas en moneda local en Colombia y Perú.
- La actividad en América se concentra en el negocio de Minsait (c. 85% de las ventas). Las ventas en 9M19 crecieron en todos los verticales de Minsait (superiores al doble dígito en promedio) salvo en Administraciones Públicas & Sanidad (reposicionamiento hacia cliente privado vs público).
- Las ventas en la división de T&D (c. 15% de las ventas) en 9M19 se han mantenido planas en moneda local.
- Los ingresos en el 3T19 aumentan un +14% en moneda local, impulsadas por la división de Minsait, con todos sus verticales mostrando crecimientos de doble dígito.
- La contratación en 9M19 crece un +11% en moneda local (+10% reportado), impulsada por Servicios Financieros (contrato relevante de BPO en Brasil) y por el segmento de Transportes en sistemas de Peaje (I-66 en EEUU).

## Europa

- Las ventas en 9M19 aumentan un +7% en moneda local y reportado, con crecimientos tanto en la división de Minsait como en la de T&D.
- Las ventas de la división de T&D (c. 65% de las ventas de la región) en 9M19 registraron crecimientos tanto en el vertical de Defensa & Seguridad como de Transporte & Tráfico.
- La división de Minsait (c. 35% de las ventas de la región) ha registrado tasas de crecimiento cercanas a doble dígito, destacando la positiva actividad en la filial de Italia en los verticales de Administraciones Públicas & Sanidad y Energía & Industria.
- Los ingresos en el 3T19 aumentan un +12% en moneda local (+11% en reportado), con crecimientos tanto en la división de Minsait como en la de T&D. Destaca el buen comportamiento de Administraciones Públicas & Sanidad (Italia) y del segmento de Tráfico Aéreo (programas europeos).
- La contratación en 9M19 crece un +24% en moneda local y reportado, con crecimientos de doble dígito tanto en la división de T&D (Eurofighter, Sistemas de Defensa en UK) como de Minsait (buen comportamiento en Italia).

## Asia, Oriente Medio & África (AMEA)

- Los ingresos en 9M19 en AMEA presentan un descenso del -1% en moneda local y reportado, comportamiento muy positivo teniendo en cuenta el difícil comparable con el año pasado por el proyecto de Elecciones.
- Las ventas en 9M19 en la división de T&D (c. 80% de las ventas de la región) crecieron a tasas de doble dígito, impulsadas principalmente por el vertical de Transporte & Tráfico (vertical con mayor peso en la región), mostrando un comportamiento muy positivo tanto en el segmento de Tráfico Aéreo (proyecto de ATM en Argelia, Marruecos y China) como en el de Transportes (proyectos en Oriente Medio).
- Las ventas en 9M19 en la división de Minsait (c. 20% de las ventas de la región) han registrado fuertes descensos como consecuencia de la menor actividad en el negocio de Elecciones.
- Los ingresos en el 3T19 disminuyen un -7% en moneda local y en reportado, como consecuencia del difícil comparable por el proyecto de Elecciones.
- La contratación en 9M19 en AMEA creció un +3% en moneda local (+4% en reportado), con crecimientos en la división de Minsait y en el vertical de Defensa & Seguridad (Sistemas de Defensa en Vietnam y Omán).

# Anexos

## Cuenta de resultados consolidada

	9M19 M€	9M18 M€	Variación		3T19 M€	3T18 M€	Variación	
			M€	%			M€	%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>2.287,5</b>	<b>2.173,7</b>	<b>113,8</b>	<b>5</b>	<b>741,3</b>	<b>710,6</b>	<b>30,7</b>	<b>4</b>
Otros ingresos	63,5	53,4	10,1	19	21,0	19,7	1,3	6
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(823,8)	(859,9)	36,1	(4)	(273,2)	(300,6)	27,4	(9)
Gastos de personal	(1.302,1)	(1.184,3)	(117,8)	10	(408,4)	(363,5)	(44,9)	12
Otros resultados	(2,4)	0,2	(2,6)	NA	0,0	0,3	(0,3)	NA
<b>Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)</b>	<b>222,8</b>	<b>183,1</b>	<b>39,7</b>	<b>22</b>	<b>80,8</b>	<b>66,6</b>	<b>14,2</b>	<b>21,3</b>
Amortizaciones	(96,0)	(68,0)	(28,0)	41	(32,8)	(24,2)	(8,6)	36
<b>Resultado de Explotación (EBIT)</b>	<b>126,8</b>	<b>115,1</b>	<b>11,7</b>	<b>10</b>	<b>48,0</b>	<b>42,4</b>	<b>5,6</b>	<b>13</b>
<b>Margen EBIT</b>	<b>5,5%</b>	<b>5,3%</b>	<b>0,2 pp</b>	<b>NA</b>	<b>6,5%</b>	<b>6,0%</b>	<b>0,5 pp</b>	<b>NA</b>
<b>Resultado Financiero</b>	<b>(31,8)</b>	<b>(27,9)</b>	<b>(3,9)</b>	<b>14</b>	<b>(9,3)</b>	<b>(11,0)</b>	<b>1,7</b>	<b>(16)</b>
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	0,7	(0,7)	1,4	NA	0,2	0,2	0,0	NA
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>95,7</b>	<b>86,5</b>	<b>9,2</b>	<b>11</b>	<b>38,9</b>	<b>31,7</b>	<b>7,2</b>	<b>23</b>
Impuesto de sociedades	(27,2)	(30,2)	3,0	(10)	(7,5)	(13,1)	5,6	(43)
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>68,5</b>	<b>56,3</b>	<b>12,2</b>	<b>22</b>	<b>31,4</b>	<b>18,5</b>	<b>12,9</b>	<b>69</b>
Resultado atribuible a socios externos	(3,8)	(1,7)	(2,1)	NA	(0,6)	(0,7)	0,1	NA
<b>Resultado neto</b>	<b>64,7</b>	<b>54,6</b>	<b>10,1</b>	<b>18</b>	<b>30,8</b>	<b>17,8</b>	<b>13,0</b>	<b>73</b>

<b>Beneficio por acción</b> (acorde con normas NIIF)	9M19	9M18	Variación (%)
BPA básico (€)	0,367	0,310	18
BPA diluido (€)	0,344	0,293	17

	9M19	9M18
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	340.459	476.995
Total Acciones ponderadas consideradas	176.313.943	176.177.407
Total Acciones diluidas consideradas	193.403.286	204.510.040
Autocartera al cierre del periodo	335.003	367.010

### Cifras no auditadas

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

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

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

- Los Ingresos ordinarios en 9M19 presentan un crecimiento del +5% en términos reportados.
- Otros Ingresos en 9M19 aumentan +10 M€, principalmente por una mayor inversión en I+D (50 M€ en 9M19 vs 41 M€ en 9M18).
- Los Gastos de Personal aumentan un +10% en 9M19 por la inflación salarial y el incremento de la plantilla media (+14%), tal y como ocurrió en el 1S19, principalmente por el inicio de proyectos de BPO muy intensivos en personal en la división de Minsait.
- El EBITDA en 9M19 (que incluye el efecto de la NIIF 16) aumenta hasta los 223 M€ vs 183 M€ en 9M18. Excluyendo el efecto de la NIIF 16, el EBITDA habría alcanzado 197 M€, lo que supone un crecimiento del +7%.
- Las Amortizaciones se han incrementado en +28 M€, de los cuales 23 M€ se corresponden a la aplicación de la NIIF 16.
- El EBIT en 9M19 se sitúa en 127 M€ vs 115 M€ en 9M18, lo que supone un crecimiento del +10%.
- El resultado financiero empeora en 4 M€ vs 9M18 principalmente por el impacto de la NIIF 16 (5 M€). Excluyendo este efecto el resultado financiero habría mejorado principalmente por la disminución del coste medio bruto de la deuda (1,8% en 9M19 vs 2,1% en 9M18).
- El gasto por impuestos es equivalente a una tasa impositiva del 28% en 9M19 vs 35% en 9M18 (sanción de la CNMC no deducible fiscalmente que tuvo lugar en el 3T18).
- El Resultado neto del Grupo mejora un +18% vs 9M18.

## Resultados por negocios

### 9M19

M€	T&D	Minsait	Eliminaciones	Total
Ventas totales	814	1.473	-	2.288
Margen de Contribución	149	188	-	338
<i>Margen de Contribución (%)</i>	<i>18,3%</i>	<i>12,8%</i>	-	<i>14,8%</i>
EBIT	81	45	-	127
<i>Margen EBIT (%)</i>	<i>10,0%</i>	<i>3,1%</i>	-	<i>5,5%</i>

### 3T19

T&D	Minsait	Eliminaciones	Total
262	479	-	741
52	64	-	116
<i>19,9%</i>	<i>13,3%</i>	-	<i>15,6%</i>
30	18	-	48
<i>11,4%</i>	<i>3,8%</i>	-	<i>6,5%</i>

### 9M18

M€	T&D	Minsait	Eliminaciones	Total
Ventas totales	777	1.396	-	2.174
Margen de Contribución	156	193	-	349
<i>Margen de Contribución (%)</i>	<i>20,1%</i>	<i>13,8%</i>	-	<i>16,0%</i>
EBIT	99	16	-	115
<i>Margen EBIT (%)</i>	<i>12,8%</i>	<i>1,1%</i>	-	<i>5,3%</i>

### 3T18

T&D	Minsait	Eliminaciones	Total
259	452	-	711
51	76	-	126
<i>19,6%</i>	<i>16,8%</i>	-	<i>17,8%</i>
33	10	-	42
<i>12,6%</i>	<i>2,2%</i>	-	<i>6,0%</i>

Cifras no auditadas

## Balance consolidado

	9M 19 M€	2018 M€	Variación M€
Inmovilizado material	109,7	108,4	1,3
Inversiones inmobiliarias	1,3	1,4	(0,1)
Activos por derechos de uso	136,1	0,0	136,1
Otros activos intangibles	370,7	373,5	(2,8)
Participadas y otros inmovilizados financieros	224,2	249,3	(25,1)
Fondo de Comercio	814,0	811,9	2,1
Activos por impuestos diferidos	151,4	160,4	(9,0)
<b>Activos no corrientes</b>	<b>1.807,4</b>	<b>1.704,9</b>	<b>102,5</b>
Activos no corrientes mantenidos para la venta	14,0	14,1	(0,1)
Activo circulante operativo	1.476,0	1.283,3	192,7
Otros activos corrientes	138,4	121,1	17,3
Efectivo y equivalentes	755,6	917,8	(162,2)
<b>Activos corrientes</b>	<b>2.384,0</b>	<b>2.336,4</b>	<b>47,6</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>4.191,4</b>	<b>4.041,3</b>	<b>150,1</b>
Capital y Reservas	718,2	660,5	57,7
Acciones propias	(2,6)	(3,7)	1,1
<b>Patrimonio atrib. Sdad. Dominante</b>	<b>715,6</b>	<b>656,8</b>	<b>58,8</b>
Socios externos	25,1	20,9	4,2
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>740,6</b>	<b>677,7</b>	<b>62,9</b>
Provisiones para riesgos y gastos	53,3	65,6	(12,3)
Deuda financiera a largo plazo	1.437,1	1.358,6	78,5
Otros pasivos financieros no corrientes	211,3	128,8	82,5
Pasivos por impuestos diferidos	5,5	2,7	2,8
Otros pasivos no corrientes	9,3	7,0	2,3
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>1.716,5</b>	<b>1.562,7</b>	<b>153,8</b>
Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	48,9	42,3	6,6
Otros pasivos financieros corrientes	63,9	16,7	47,2
Pasivo Circulante Operativo	1.267,3	1.364,2	(96,9)
Otros pasivos corrientes	354,1	377,6	(23,5)
<b>Pasivos corrientes</b>	<b>1.734,2</b>	<b>1.800,9</b>	<b>(66,7)</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>4.191,4</b>	<b>4.041,3</b>	<b>150,1</b>
Deuda financiera a corto plazo	(48,9)	(42,3)	(6,6)
Deuda financiera a largo plazo	(1.437,1)	(1.358,6)	(78,5)
Deuda financiera bruta	(1.486,0)	(1.401,0)	(85,0)
Efectivo y equivalentes	755,6	917,8	(162,2)
<b>Deuda neta</b>	<b>(730,4)</b>	<b>(483,2)</b>	<b>(247,2)</b>

Cifras no auditadas

## Flujos de tesorería consolidado

	9M19	9M18	Variación	3T19	3T18	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>95,7</b>	<b>86,5</b>	<b>9,2</b>	<b>38,9</b>	<b>31,7</b>	<b>7,2</b>
<b>Ajustes:</b>						
- Amortizaciones	96,0	68,0	28,0	32,8	24,2	8,6
- Subvenciones, provisiones y otros	(10,5)	(19,9)	9,4	(8,1)	(0,6)	(7,5)
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	(0,7)	0,7	(1,4)	(0,2)	(0,2)	0,0
- Resultados financieros	31,8	27,9	3,9	9,3	11,0	(1,7)
<b>Dividendos cobrados</b>	<b>0,0</b>	<b>0,2</b>	<b>(0,2)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>
<b>Flujo de caja operativo antes de variación de capital circulante <sup>(1)</sup></b>	<b>212,4</b>	<b>163,4</b>	<b>49,0</b>	<b>72,7</b>	<b>66,0</b>	<b>6,7</b>
Variación en deudores comerciales y otros	(82,9)	24,6	(107,5)	72,2	21,8	50,4
Variación en existencias	(124,5)	(65,3)	(59,2)	(29,8)	(16,5)	(13,3)
Variación en acreedores comerciales y otros	(149,8)	(98,0)	(51,8)	(89,8)	(34,7)	(55,1)
<b>Tesorería procedente de las actividades operativas <sup>(2)</sup></b>	<b>(357,2)</b>	<b>(138,7)</b>	<b>(218,5)</b>	<b>(47,4)</b>	<b>(29,4)</b>	<b>(18,0)</b>
Inversión Material, neto	(18,3)	(12,3)	(6,0)	(6,2)	(4,4)	(1,8)
Inversión Inmaterial, neto	(35,8)	(35,9)	0,1	(6,7)	(9,7)	3,0
<b>Capex</b>	<b>(54,1)</b>	<b>(48,2)</b>	<b>(5,9)</b>	<b>(12,9)</b>	<b>(14,1)</b>	<b>1,2</b>
<b>Resultado financiero</b>	<b>(19,2)</b>	<b>(10,7)</b>	<b>(8,5)</b>	<b>(3,1)</b>	<b>(2,4)</b>	<b>(0,7)</b>
<b>Impuestos sobre sociedades pagados</b>	<b>(20,0)</b>	<b>(11,8)</b>	<b>(8,2)</b>	<b>(10,1)</b>	<b>(5,0)</b>	<b>(5,1)</b>
<b>Flujo de caja libre <sup>(3)</sup></b>	<b>(238,2)</b>	<b>(45,9)</b>	<b>(192,3)</b>	<b>(0,8)</b>	<b>15,1</b>	<b>(15,9)</b>
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	(6,9)	0,2	(7,1)	(7,7)	0,8	(8,5)
Inversiones/Desinversiones Financieras	(0,8)	(39,6)	38,8	(0,0)	(40,0)	40,0
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Aportación de socios	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	0,5	(2,9)	3,4	0,2	0,3	(0,1)
<b>Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio</b>	<b>(245,4)</b>	<b>(88,2)</b>	<b>(157,2)</b>	<b>(8,4)</b>	<b>(23,8)</b>	<b>15,4</b>

<b>Deuda neta inicial</b>	<b>(483,2)</b>
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(245,4)
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	(1,8)
<b>Deuda neta final</b>	<b>(730,4)</b>

<b>Saldo inicial de efectivo y equivalentes</b>	<b>917,8</b>	<b>699,1</b>	<b>218,7</b>
Variación de la tasa de cambio	1,0	(4,7)	5,7
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	82,2	251,4	(169,2)
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(245,4)	(88,2)	(157,2)
<b>Saldo final de efectivo y equivalentes</b>	<b>755,6</b>	<b>857,6</b>	<b>(102,0)</b>
<b>Endeudamiento financiero c/p y l/p</b>	<b>(1.486,0)</b>	<b>(1.543,3)</b>	<b>57,3</b>
<b>Deuda neta final</b>	<b>(730,4)</b>	<b>(685,7)</b>	<b>(44,7)</b>

	9M19	9M18	Variación	3T19	3T18	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
<sup>(1)</sup> Flujo de caja operativo antes de variación de capital circulante	212	163	49	73	66	7
<sup>(1)</sup> Flujo de caja operativo antes de variación de capital circulante ex NIIF 16	186	163	23	64	66	-2
<sup>(3)</sup> Flujo de caja libre antes de <sup>(2)</sup> Tesorería procedente de las actividades operativas	119	93	26	47	44	2
<sup>(3)</sup> Flujo de caja libre antes de <sup>(2)</sup> Tesorería procedente de las actividades operativas ex NIIF 16 (Guidance)	93	93	0	38	44	-7

Nota: El efecto NIIF 16 en Tesorería procedente de las actividades operativas se encuentra recogido en el epígrafe "Variación en acreedores comerciales y otros" con un importe de -26 M€ en 9M19 y -9 M€ en 3T19.

### Cifras no auditadas

- El Flujo de Caja Operativo antes de la variación de capital circulante alcanza los +212 M€ vs +163 M€ en 9M18.
- La Tesorería procedente de las actividades operativas (capital circulante) se ha situado en línea con la evolución propia del tercer trimestre y ha alcanzado los -47 M€ en el 3T19 (-38 M€ excluyendo el efecto NIIF 16) vs -29 M€ en el 3T18. El capital circulante en 9M19 asciende a -357 M€ (-331 M€ excluyendo el efecto NIIF 16) vs -139 M€ en 9M18, con incremento en todas sus partidas como ya sucedió en el primer semestre del año.
- El Circulante Operativo Neto (Activo circulante operativo – Pasivo circulante operativo) ha sido de +209 M€, equivalente a 24 días de ventas (DoS) vs -10 DoS en diciembre de 2018.
- El Factoring sin recurso de facturas de clientes se mantiene estable en 187 M€, misma cifra que la realizada en 9M18.
- La inversión en CAPEX (neta de los cobros por subvenciones) ha sido de 54 M€ vs 48 M€ en 9M18, acorde con los mayores compromisos de inversión anticipados por la compañía en la presentación del Plan Estratégico 2018-2020. Las inversiones inmateriales se han mantenido (36 M€ en 9M9 y 9M18) y las materiales han ascendido hasta 18 M€ vs 12 M€ en 9M18.
- El pago por Resultado Financiero ha sido de 19 M€, nivel superior al registrado en 9M18 como consecuencia principalmente del pago de los intereses anuales del bono de 300 M€ emitido en abril de 2018 (9M€).
- El pago por Impuesto de Sociedades ha sido de 20 M€ vs 12 M€ en 9M18, debido a que en el año anterior tuvieron lugar cobros por devolución de impuestos de 2016 en España.
- El Flujo de Caja Libre en el 3T19 ha sido prácticamente neutro (-1 M€) vs +15 M€ en el 3T18. En el periodo acumulado 9M19 se ha situado en -238 M€ vs -46 M€ en 9M18, afectado por la negativa contribución del capital circulante durante la primera mitad del año. La generación de caja antes del capital circulante habría sido de 119 M€ en 9M19 (93 M€ excluyendo el impacto de la NIIF 16) vs 93 M€ en 9M18.
- La Deuda neta alcanza los 730 M€ en 9M19 vs 686 M€ en 9M18 y vs 483 M€ en el 2018. El ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16) se sitúa en 2,4x en 9M19 vs 2,5x en 9M18 y vs 1,6x en el 2018.
- El coste medio de la deuda bruta se sitúa en el 1,8% en 9M19 vs 2,1% mejorando en +0,3 pp. vs 9M18.

## Recursos humanos

Plantilla final	9M19	%	9M18	%	Variación (%) vs 9M18
España	27.904	57	26.149	61	7
América	16.986	35	12.762	30	33
Europa	2.216	4	2.030	5	9
Asia, Oriente Medio & África	1.976	4	1.917	4	3
<b>Total</b>	<b>49.082</b>	<b>100</b>	<b>42.858</b>	<b>100</b>	<b>15</b>

Plantilla media	9M19	%	9M18	%	Variación (%) vs 9M18
España	27.455	59	25.618	63	7
América	15.120	32	11.409	28	33
Europa	2.133	5	1.992	5	7
Asia, Oriente Medio & África	1.944	4	1.858	4	5
<b>Total</b>	<b>46.652</b>	<b>100</b>	<b>40.876</b>	<b>100</b>	<b>14</b>



## Medidas alternativas de rendimiento

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

### Ingresos Orgánicos

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

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

**Coherencia del criterio empleado:** Es la primera vez que se reporta

### Resultado de Explotación (EBIT)

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

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

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

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

### Margen Operativo

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

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

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

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

### Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)

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

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

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

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

## Deuda Financiera Neta

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

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

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

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

## Flujo de Caja Libre (Free Cash Flow)

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

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

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

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

## Margen de Contribución

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

comerciales, costes de elaboración de ofertas, o el coste de la Dirección de un determinado segmento, etc. El margen de contribución no tiene en cuenta los costes corporativos, por tratarse de costes no directamente imputables a un segmento o negocio concreto.

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

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

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

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

## Contratación

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

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

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

## Cartera de pedidos

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

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

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

## Glosario

ATM: Air Traffic Management.

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

Book-to-Bill: Ratio Contratación/Facturación.

BPA: Beneficio neto Por Acción.

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

CAPEX: Capital Expenditure (Gasto de Capital).

Cash Flow: Flujo de Caja.

DoS: Days of Sales (Días de ventas).

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

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

I+D: Investigación más Desarrollo.

LTM: Last Twelve Months (Últimos Doce Meses).

Minsait: División de Tecnologías de la Información.

T&D: Transporte y Defensa.

TI: Tecnologías de la Información.

## Contactos

---

Ezequiel Nieto  
Tfno: +34.91.480.98.04  
enietob@indra.es

Rubén Gómez  
Tfno: +34.91.480.57.66  
rgomezm@indra.es

Gonzalo García-Carretero  
Tfno: +34.91.480.86.15  
ggarciacarretero@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.