

Resultados 1T19

Los ingresos de Indra aumentaron un +3% en el primer trimestre de 2019. La cartera creció un +10% y la rentabilidad sigue mejorando

- La cartera alcanza los 4.285 M€, su nivel histórico más alto.
- Los ingresos crecen un +4% en moneda local, con crecimientos tanto en T&D como en Minsait (TI). Destaca el crecimiento en América (+11% en moneda local).
- Minsait (TI) crece sus ingresos un +4% en moneda local (+3% reportado). Los servicios digitales aumentan un +21% y ya suponen un 22% del total de Minsait.
- El área de Transporte crece a tasas de doble dígito en moneda local tanto en contratación (+16%) como en ingresos (+17%).
- El EBITDA crece un +46% (+29% excluyendo el impacto de la NIIF 16) en el 1T19. El margen EBITDA alcanza el 9,5% (8,4% excluyendo el impacto de la NIIF 16) en el 1T19 vs 6,7% en el 1T18. El EBIT mejora hasta los 39 M€ en el 1T19 vs 26 M€ en el 1T18.
- El Resultado neto del Grupo se incrementa un +71% vs 1T18 (18M€ vs 11M€ en 1T18).

Madrid, 9 de mayo de 2019 - Fernando Abril-Martorell, Presidente Ejecutivo de Indra:

“Los resultados del primer trimestre de 2019 están en línea con nuestras expectativas de crecimiento y rentabilidad para el conjunto del año (guidance 2019).

Los ingresos y la cartera continúan con la senda de crecimiento ya iniciada en el ejercicio anterior, resultado de las nuevas organizaciones en Minsait y en nuestra división de T&D y en particular, de la transformación de la oferta y de los procesos e incentivos comerciales. La cartera supera el umbral de los 4.200M€, su nivel histórico más alto.

Tanto Minsait como T&D aumentan sus ingresos, destacando en la división de T&D el buen comportamiento del vertical de Transporte y Tráfico, con ambos negocios presentando altos crecimientos en el trimestre. Por su parte, Minsait también aumenta sus ingresos, tanto en moneda local como reportado, destacando sobre todo el crecimiento del vertical de Energía e Industria.

Por último, merece la pena subrayar el buen comportamiento de Latinoamérica, con sólido crecimiento en los principales países, tanto en moneda local como en reportado, y con un impacto por monedas sensiblemente menor al del año pasado.

La generación de caja en el primer trimestre está afectada por la estacionalidad del capital circulante, tal y como ya habíamos anticipado en la comunicación de resultados de 2018, por la anticipación de cobros esperados en la primera mitad de 2019 que tuvieron lugar a final de 2018, así como por la mayor inversión en existencias.

En resumen, los resultados del primer trimestre de 2019 están en línea con nuestras expectativas y nuestros esfuerzos de gestión siguen focalizados en lograr todos nuestros objetivos para el año, con especial mayor atención y esfuerzo en la rentabilidad (EBIT) de nuestras operaciones”

Principales Magnitudes	1T19 (M€)	1T18 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Contratación neta	948	1.040	(8,9) / (8,2)
Ingresos	736	714	3,1 / 3,7
Cartera de pedidos	4.285	3.885	10,3
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	70	48	46,4 / 45,8
Margen EBITDA	9,5%	6,7%	2,8 pp
Resultado de Explotación (EBIT)	39	26	49,0 / 47,9
Margen EBIT	5,2%	3,6%	1,6 pp
Resultado Neto	18	11	70,7
Deuda neta	592	602	(1,5)
Flujo de Caja Libre antes de capital circulante	31	29	9,1
Flujo de Caja Libre	(108)	(6)	NA
BPA básico (€)	0,104	0,061	70,5

Transporte y Defensa (T&D)	1T19 (M€)	1T18 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Ingresos	264	256	3,0 / 3,1
Resultado de Explotación (EBIT)	31	32	(2,6)
Margen EBIT	11,8%	12,5%	(0,7) pp

Minsait (TI)	1T19 (M€)	1T18 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Ingresos	472	457	3,1 / 4,1
Margen Operativo	13	7	91,3
Margen Operativo (%)	2,7%	1,5%	1,2 pp
Resultado de Explotación (EBIT)	7	-6	NA
Margen EBIT	1,6%	-1,3%	2,9 pp

Principales aspectos destacados

La cartera en el 1T19 crece un +10% en reportado, con crecimientos tanto en la división de T&D como de Minsait (TI). La cartera de T&D asciende a 2,7 bn€ y la de Minsait (TI) a 1,6 bn€, mejorando en ambas divisiones el ratio de cartera sobre ventas en el 1T19 vs 1T18: 2,25x vs 2,03x en T&D y 0,82x vs 0,79x en Minsait (TI).

La contratación neta en el 1T19 cae un -8% en moneda local (-9% en reportado), afectada en su comparación por la fuerte contratación que se registró en el 1T18 tanto en la división de T&D como en Minsait (TI):

- **La contratación en la división de T&D** en el 1T19 desciende un -16% en moneda local y en reportado, debido a que en el 1T18 tuvo lugar la adjudicación de un contrato relevante en el segmento de Tráfico Aéreo en Argelia. En sentido positivo, se registraron crecimientos de doble dígito tanto en el segmento de Transporte como en el vertical de Defensa & Seguridad.
- **La contratación en la división de Minsait (TI)** en el 1T19 disminuye un -5% en moneda local (-6% en reportado), principalmente, debido a que en el 1T18 tuvo lugar la renovación de un contrato plurianual relevante de BPO con una entidad bancaria española.

Los ingresos en el 1T19 crecen un +4% en moneda local y un +3% en reportado, con crecimientos tanto en la división de T&D como de Minsait (TI):

- **Los ingresos de la división de T&D** en el 1T19 han aumentado un +3% en moneda local y en reportado. Destacan los fuertes crecimientos del segmento de Transporte (+17% en moneda local) y de Tráfico Aéreo (+6% en moneda local).
- **Los ingresos de la división de Minsait (TI)** en el 1T19 crecieron un +4% en moneda local (+3% en reportado), con todos los verticales presentando crecimiento salvo Administraciones

Públicas & Sanidad, afectado por el difícil comparable con el año pasado (proyecto de Elecciones en AMEA).

- El tipo de cambio contribuye negativamente con -5 M€ en el 1T19.

La contribución de los servicios digitales de Minsait ha sido de 105 M€ (22% de las ventas de Minsait), lo que supone un crecimiento del +21% con respecto al 1T18 a perímetro constante.

El EBITDA en el 1T19 (que incluye el efecto de la NIIF 16) aumenta hasta los 70 M€ vs 48 M€ en el 1T18. Excluyendo el efecto de la NIIF 16, el EBITDA habría alcanzado 62 M€, lo que supone un crecimiento del +29%. El margen EBITDA (excluyendo el efecto de la NIIF 16) se sitúa en el 8,4% en el 1T19 vs 6,7% en el 1T18.

- **El EBITDA de la división de T&D** (que incluye el efecto de la NIIF 16) alcanza 41 M€ en el 1T19 vs 40 M€ en el 1T18, afectado por mayores costes de reestructuración en el 1T19. Excluyendo el efecto de la NIIF el EBITDA en el 1T19 habría sido de 39 M€.
- **El Margen Operativo de la división de Minsait (TI)** se sitúa en el 2,7% en el 1T19 vs 1,5% en el 1T18, con mejora de márgenes en todos los verticales y pese a la menor contribución del negocio de Elecciones.

El EBIT en el 1T19 se sitúa en 39 M€ vs 26 M€ en el 1T18, por la mejora de la rentabilidad de las operaciones, así como por el impacto de la Semana Santa que tuvo lugar en el 1T18. El Margen EBIT se sitúa en el 5,2% vs 3,6% en el 1T18:

- **El Margen EBIT de la división de T&D** se sitúa en 11,8% en el 1T19 vs 12,5% en el 1T18, por mayores costes de reestructuración en este periodo respecto al 1T18.
- **El Margen EBIT de la división de Minsait (TI)** mejora hasta el 1,6% en el 1T19 vs -1,3% en el 1T18.

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

- Incremento del Activo no corriente de 144 M€ en el epígrafe “Activos por derechos de uso”.
- Incremento del Pasivo por 145 M€, en los epígrafes “Otros Pasivos no corrientes”, por 113 M€, y “Otros Pasivos corrientes”, por 32 M€.
- Incremento del EBITDA en el 1T19 de 8 M€.
- El impacto en el EBIT y Resultado Neto es inferior a 1 M€.

El Resultado Neto del Grupo se sitúa en 18 M€ en el 1T19 vs 11 M€ en el 1T18, lo que supone un crecimiento del +71%.

El Flujo de Caja Libre en el 1T19 ha sido de -108 M€ vs -6 M€ en el 1T18, impactado por la estacionalidad del capital circulante y por la anticipación de cobros esperados en la primera mitad de 2019 que tuvieron lugar a final de 2018, tal y como anticipó la compañía el trimestre anterior, así como por la mayor inversión en existencias.

La generación de caja antes del capital circulante ha sido de 31 M€ en el 1T19 vs 29 M€ en el 1T18.

La Deuda Neta alcanza los 592 M€ en el 1T19 vs 602 M€ en el 1T18 y vs 483 M€ en el 2018. El ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM se sitúa en 1,9x en el 1T19 vs 2,3x en el 1T18 y vs 1,6x en 2018.

Ingresos por negocios y regiones:



Objetivos 2019

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

Recursos humanos

Al cierre del 1T19 la plantilla final está formada por 45.668 empleados, lo que supone un crecimiento del +13% vs 1T18. La plantilla media al cierre del 1T19 aumenta un +12% vs 1T18.

Otros acontecimientos del trimestre

El 31 de enero de 2019 el Consejo de Administración de la Sociedad acordó el nombramiento de D. Miguel Sebastián Gascón y de D. Antonio Cuevas Delgado como consejeros dominicales en representación del interés accionarial de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI) para cubrir las vacantes existentes tras la dimisión presentada por los consejeros D. Adolfo Menéndez y D. Juan Carlos Aparicio. Asimismo el Consejo ha nombrado vocal de la Comisión de Auditoría y Cumplimiento al Sr. Sebastián en sustitución del Sr. Aparicio y vocal de la Comisión Ejecutiva y de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo al Sr. Cuevas en sustitución del Sr. Menéndez.

Análisis por divisiones

Transporte & Defensa (T&D)

T&D	1T19	1T18	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación neta	244	292	(16)	(16)
Ventas	264	256	3	3
- Defensa & Seguridad	130	136	(4)	(4)
- Transporte & Tráfico	134	121	11	11
Book-to-bill	0,92	1,14	(19)	
Cart./Ventas 12m	2,25	2,03	11	

Los ingresos de la división de T&D en el 1T19 han aumentado un +3% en moneda local y en reportado, principalmente impulsados por el crecimiento del vertical de Transporte & Tráfico (+11% en moneda local). Destacan los fuertes crecimientos del segmento de Transporte (+17% en moneda local) y de Tráfico Aéreo (+6% en moneda local).

La contratación en la división de T&D en el 1T19 desciende un -16% en moneda local y en reportado, afectada en su comparativa por la fuerte contratación en el 1T18 en el segmento de Tráfico Aéreo (adjudicación de un contrato relevante de ATM en Argelia). En sentido positivo, se han registrado crecimientos de doble dígito tanto en el segmento de Transporte como en el vertical de Defensa & Seguridad.

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses mejora hasta 2,25x vs 2,03x en el 1T18. El ratio book-to-bill de contratación sobre ventas se sitúa en 0,92x vs 1,14x en el 1T18.

Defensa & Seguridad

- Las ventas en el 1T19 de Defensa & Seguridad han descendido un -4% en moneda local y reportado, principalmente afectadas por la menor actividad en el ámbito de Radars & Defensa Electrónica, Espacio y Sistemas & Vehículos Aeroportados.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T19 se concentra en España (c. 45% de las ventas) y en Europa (c. 40% de las ventas).
- La contratación en el 1T19 ha crecido un +21% en moneda local y reportado, impulsada por la adjudicación de varios contratos relevantes en Europa, concretamente en el área de Simulación (Airbus 330), de Defensa Aérea (proyecto para UK) y de Radars.

Transporte & Tráfico

- Las ventas en el 1T19 de Transporte & Tráfico han crecido un +11% en moneda local y en reportado, con crecimientos tanto en el segmento de Transporte (+17% en moneda local; c. 50% de las ventas), principalmente impulsadas por varios proyectos relevantes en la región de América (tráfico urbano en Perú y gestión de Túneles en México y Colombia) y AMEA (ámbito ferroviario en Oriente Medio y gestión de Túneles en Egipto y Argelia), así como en el segmento de Tráfico Aéreo (+6% en moneda local; c. 50% de las ventas), en el que continúan las buenas dinámicas en los programas europeos e internacionales.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T19 se distribuye entre AMEA (c. 35% de las ventas), España y Europa (c. 25% de las ventas cada uno).
- La contratación en el 1T19 ha caído un -38% en moneda local y reportado, afectada por el segmento de Tráfico Aéreo (fuerte contratación registrada en el 1T18 por la adjudicación de un

contrato relevante de ATM en Argelia). En cambio, la contratación del segmento de Transporte crece un +16%, destacando el buen comportamiento de España (ámbito ferroviario).

Minsait (TI)

Minsait (TI)	1T19	1T18	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación neta	703	749	(6)	(5)
Ventas	472	457	3	4
- Energía & Industria	154	135	14	16
- Servicios Financieros	163	160	2	2
- Telecom & Media	59	58	2	4
- AA.PP. & Sanidad	95	105	(9)	(8)
Book-to-bill	1,49	1,64	(9)	
Cart./Ventas 12m	0,82	0,79	5	

Las ventas de la división de Minsait (TI) en el 1T19 crecieron un +4% en moneda local (+3% en reportado), con todos los verticales presentando crecimiento salvo Administraciones Públicas & Sanidad, afectado por el difícil comparable con el año pasado (proyecto de Elecciones en AMEA).

La contribución de los servicios digitales ha sido de 105 M€ (22% de las ventas de Minsait), lo que supone un crecimiento del +21% respecto al 1T18 a perímetro constante. Destaca el buen comportamiento de las actividades relacionadas con la innovación, la experiencia digital de cliente, la robotización de los procesos, las tecnologías del dato, incluyendo los servicios de analítica avanzada, y la ciberseguridad.

La contratación en la división de Minsait (TI) en el 1T19 disminuye un -5% en moneda local y un -6% reportado, afectada en su comparativa por la fuerte contratación registrada en el 1T18, principalmente por la renovación de un contrato plurianual relevante de BPO con una entidad bancaria española.

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses mejora hasta el 0,82x vs 0,79x en el 1T18. El ratio book-to-bill de contratación sobre ventas se sitúa en 1,49x vs 1,64x en el 1T18.

Energía & Industria

- Las ventas en el 1T19 de Energía & Industria crecieron un +16% en moneda local (+14% en términos reportados), siendo el vertical de Minsait (TI) que mejor comportamiento ha registrado. Destacan los crecimientos de doble dígito tanto del segmento de Energía (c. 60% de las ventas del vertical), apoyado por el sector de Utilities (Enel) y Oil & Gas (Repsol), como de Industria (c. 40% de las ventas del vertical), destacando el sector de Retail.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T19 se concentra en España (c. 55% de las ventas) y América (c. 25% de las ventas).
- La contratación en el 1T19 disminuye un -3% en moneda local (-4% en reportado), afectada por el descenso del segmento de Industria en América (difícil comparable vs 1T18, en el que se firmó un contrato relevante en el sector de Hoteles en Norteamérica).

Servicios Financieros

- Las ventas en el 1T19 de Servicios Financieros han aumentado un +2% en moneda local y reportado, apoyadas por el buen comportamiento de la banca mediana en España.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T19 se concentra en España (c. 70% de las ventas) y en América (c. 25% de las ventas).

- La contratación en el 1T19 cae un -25% en moneda local y reportado, afectada por la fuerte contratación registrada en el 1T18, en el que principalmente tuvo lugar la renovación de un contrato plurianual relevante de BPO con una entidad bancaria española.

Telecom & Media

- Las ventas en el 1T19 de Telecom & Media han registrado un crecimiento del +4% en moneda local (+2% en términos reportados), principalmente por una mayor actividad en España y América (mayor actividad con los principales clientes en ambas geografías).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T19 se concentra en España (c. 50% de las ventas) y en América (c. 40% de las ventas).
- La contratación en el 1T19 crece un +17% en moneda local (+14% en términos reportados), con un comportamiento muy positivo tanto en España (Orange y Vodafone) como en América (operador de Colombia).

Administraciones Públicas & Sanidad

- Las ventas en el 1T19 de Administraciones Públicas & Sanidad han descendido un -8% en moneda local (-9% en reportado), principalmente afectadas por el difícil comparable con el año pasado (proyecto de Elecciones en AMEA). Excluyendo el negocio de Elecciones, las ventas habrían aumentado un +9% en reportado. Destaca el positivo comportamiento de las Administraciones Públicas tanto en España como en Europa (Italia).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T19 se concentra en España (c. 60% de las ventas) y en América (c. 25% de las ventas).
- La contratación en el 1T19 sube un +22% en moneda local y en reportado, impulsada por los fuertes crecimientos registrados en América (renovación de un contrato relevante en el ámbito de Outsourcing en Colombia) y Europa (contratos relevantes en Italia y Bélgica).

Análisis por región

Ventas por Geografías	1T19		1T18		Variación %	
	(M€)	%	(M€)	%	Reportado	Moneda Local
España	379	51	366	51	4	4
América	154	21	143	20	7	11
Europa	131	18	128	18	2	2
Asia, Oriente Medio & África	72	10	77	11	(6)	(7)
Total	736	100	714	100	3	4

Por geografías, destacan los crecimientos en los ingresos de España (+4%; 51% de las ventas totales), América (+11% en moneda local; 21% de las ventas totales) y Europa (+2% en moneda local; 18% de las ventas totales). En cambio, las ventas descienden en Asia, Oriente Medio & África descienden (-7% en moneda local; 10% de las ventas totales), por el negocio de Elecciones.

La contratación en el 1T19 desciende un -8% en moneda local (-9% en términos reportados), afectada por los descensos en España (-11%), principalmente por la fuerte contratación registrada en el 1T18 en el que tuvo lugar la renovación de un contrato plurianual relevante de BPO con una entidad bancaria española, así como en Asia, Oriente Medio & África (-58% en moneda local), también por el difícil comparable vs 1T18 en el que se produjo la adjudicación de un contrato relevante de ATM en Argelia. En cambio, la contratación crece en Europa (+24% en moneda local), por la adjudicación de varios contratos relevantes en Minsait (concretamente en Italia y Bélgica) y en el área de Simulación (Airbus

330) de Defensa Aérea (proyecto para UK) y de Radares, así como en América (+5% en moneda local), por la renovación de un contrato relevante en el ámbito de Outsourcing en Colombia.

España

- Las ventas en el 1T19 aumentaron un +4%, con la división de Minsait (TI) registrando tasas de crecimiento de medio dígito y con un comportamiento plano en la división de T&D.
- Los ingresos en la división de Minsait (TI) (c. 75% de las ventas) en el 1T19 presentaron crecimiento en todos sus verticales.
- Las ventas en la división de T&D (c. 25% de las ventas) se mantuvieron planas. Por un lado, destaca el positivo comportamiento en el vertical de Defensa & Seguridad (contratos plurianuales con el Ministerio de Defensa) y en el segmento de Tráfico Aéreo (mayor actividad con Enaire), mientras que, por otro, el segmento de Transporte presenta caída con respecto al 1T18 (principalmente en el ámbito ferroviario).
- La contratación en el 1T19 desciende un -11%, afectada por la fuerte contratación que se registró en el vertical de Servicios Financieros en el 1T18, en el que principalmente tuvo lugar la renovación de un contrato plurianual relevante de BPO con una entidad bancaria española.

América

- Las ventas en el 1T19 crecieron un +11% en moneda local (+7% en reportado), con crecimientos tanto en la división de T&D como en Minsait (TI).
- Por países, en Brasil (principal país de la región que representa c. 30% de las ventas) las ventas crecieron un +8% en moneda local y la contratación un +5% en moneda local gracias al buen comportamiento de Energía & Industria. También, destacan los crecimientos de doble dígito en moneda local en Colombia, Perú y Argentina.
- La actividad en América se concentra en el negocio de Minsait (TI) (c. 80% de las ventas). Las ventas en el 1T19 crecieron en todos los verticales de TI (destacando los crecimientos de doble dígito en Energía & Industria), salvo en el vertical de Administraciones Públicas & Sanidad, como consecuencia del continuo reposicionamiento hacia cliente privado vs público.
- Las ventas en la división de T&D (c. 20% de las ventas) en el 1T19 han presentado crecimientos de doble dígito, tanto en el vertical de Transporte & Tráfico (tráfico urbano en Perú y gestión de Túneles en México y Colombia) como en el de Defensa & Seguridad (ámbito de Simulación en Colombia).
- La contratación en el 1T19 crece un +5% en moneda local (+1% en reportado), principalmente impulsada por la división de Minsait, por la renovación de un contrato relevante en el ámbito de Outsourcing en Colombia.

Europa

- Las ventas en el 1T19 aumentan un +2% en moneda local y reportado, en las que los crecimientos de la división de Minsait (TI) han compensado los descensos de la división de T&D.
- Las ventas de la división de T&D (c. 65% de las ventas de la región) en el 1T19 registraron descensos de dígito medio, principalmente afectadas por el vertical de Defensa & Seguridad por menor actividad en el ámbito de Radares & Defensa Electrónica, Espacio y Sistemas & Vehículos Aeroportados.

- La división de Minsait (TI) (c. 35% de las ventas de la región) ha registrado tasas de crecimiento de doble dígito, destacando la positiva actividad en la filial de Italia en los verticales de Energía & Industria y Administraciones Públicas & Sanidad.
- La contratación en el 1T19 crece un +24% en moneda local y reportado, con crecimientos de doble dígito tanto en la división de T&D como de Minsait. Destacan la adjudicación de contratos en el área de Simulación (Airbus 330) de Defensa Aérea (proyecto para UK) y de Radares, así como en el ámbito de TI en Italia y Bélgica.

Asia, Oriente Medio & África (AMEA)

- Los ingresos en el 1T19 en AMEA presentan un descenso del -7% en moneda local (-6% en reportado), principalmente afectados por el difícil comparable con el año pasado (proyecto de Elecciones). Excluyendo el negocio de Elecciones, las ventas habrían crecido a tasas de doble dígito.
- Las ventas en el 1T19 en la división de T&D (c. 80% de las ventas de la región) crecieron a tasas cercanas al 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 Marruecos) con en el de Transporte (proyectos en Oriente Medio).
- Las ventas en el 1T19 en la división de Minsait (TI) (c. 20% de las ventas de la región) han registrado descensos de doble dígito como consecuencia de la menor actividad en el negocio de Elecciones.
- La contratación en el 1T19 en AMEA descendió un -58% en moneda local (-57% en reportado), principalmente afectada por el difícil comparable vs 1T18 en el que se produjo la adjudicación de un contrato relevante de ATM en Argelia.

Anexos

Cuenta de resultados consolidada

	1T19 M€	1T18 M€	Variación	
			M€	%
Ingresos ordinarios	735,6	713,7	21,9	3
Otros ingresos	17,6	13,4	4,2	31
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(250,5)	(278,8)	28,3	(10)
Gastos de personal	(432,7)	(400,6)	(32,1)	8
Otros resultados	0,1	0,1	0,0	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	70,1	47,9	22,2	46
Amortizaciones	(31,6)	(22,0)	(9,6)	44
Resultado de Explotación (EBIT)	38,5	25,9	12,6	49
Margen EBIT	5,2%	3,6%	1,6 pp	NA
Resultado Financiero	(10,2)	(9,2)	(1,0)	11
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	(1,3)	(0,3)	(1,0)	NA
Resultado antes de impuestos	27,1	16,4	10,7	65
Impuesto de sociedades	(7,8)	(5,0)	(2,8)	56
Resultado del ejercicio	19,3	11,4	7,9	69
Resultado atribuible a socios externos	(1,0)	(0,7)	(0,3)	NA
Resultado neto	18,3	10,7	7,6	71

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	1T19	1T18	Variación (%)
BPA básico (€)	0,104	0,061	70
BPA diluido (€)	0,098	0,064	53

	1T19	1T18
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	353.879	697.953
Total Acciones ponderadas consideradas	176.300.523	175.956.449
Total Acciones diluidas consideradas	193.389.866	204.289.082
Autocartera al cierre del periodo	305.361	365.813

Cifras no auditadas

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

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

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

- Los Ingresos ordinarios en el 1T19 presentan un crecimiento del +3% en términos reportados (+4% en moneda local).
- Otros Ingresos en el 1T19 aumentan +4 M€, principalmente por una mayor inversión en I+D (15 M€ en el 1T19 vs 10 M€ en el 1T18), en línea con el incremento de la inversión en inmovilizado inmaterial (CAPEX).
- Los Gastos de Personal aumentan un +8% en el 1T19 por la inflación salarial, así como por el incremento de la plantilla media (+12%).
- El EBITDA en el 1T19 (que incluye el efecto de la NIIF 16) aumenta hasta los 70 M€ vs 48 M€ en el 1T18. Excluyendo el efecto de la NIIF 16, el EBITDA habría alcanzado 62 M€, lo que supone un crecimiento del +29%.
- Las Amortizaciones se han incrementado en +10 M€, de los cuales 8 M€ se corresponden a la aplicación de la NIIF 16.
- El EBIT en el 1T19 se sitúa en 39 M€ vs 26 M€ en el 1T18, por la mejora de la rentabilidad de las operaciones así como por el impacto de la Semana Santa que tuvo lugar en el 1T18.
- El resultado financiero empeora en 1 M€ vs 1T18 por el impacto de la NIIF 16 (2 M€). Excluyendo este efecto, el resultado financiero habría mejorado como consecuencia de la disminución del coste medio bruto de la deuda (1,8% en el 1T19 vs 2,0% en el 1T18) y las menores diferencias de cambio por ajustes de coberturas por variaciones en los hitos y alcances de los proyectos en divisa.
- El gasto por impuestos es equivalente a una tasa impositiva del 29% en el 1T19, nivel similar al 30% en el 1T18.
- El Resultado neto del Grupo mejora un +71% vs 1T18.

Resultados por negocios

1T19

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

1T18

M€	T&D	TI	Eliminaciones	Total
Ventas totales	256	457	-	714
Margen de Contribución	50	50	-	100
<i>Margen de Contribución (%)</i>	<i>19,5%</i>	<i>11,0%</i>	-	<i>14,0%</i>
EBIT	32	(6)	-	26
<i>Margen EBIT (%)</i>	<i>12,5%</i>	<i>-1,3%</i>	-	<i>3,6%</i>

Cifras no auditadas

Balance consolidado

	1T19 M€	2018 M€	Variación M€
Inmovilizado material	106,9	108,4	(1,5)
Inversiones inmobiliarias	1,4	1,4	0,0
Otros activos intangibles	514,4	373,5	140,9
Participadas y otros inmovilizados financieros	245,0	249,3	(4,3)
Fondo de Comercio	814,2	811,9	2,3
Activos por impuestos diferidos	161,6	160,4	1,2
Activos no corrientes	1.843,4	1.704,9	138,5
Activos no corrientes mantenidos para la venta	14,3	14,1	0,2
Activo circulante operativo	1.320,9	1.283,3	37,6
Otros activos corrientes	134,2	121,1	13,1
Efectivo y equivalentes	839,4	917,8	(78,4)
Activos corrientes	2.308,8	2.336,4	(27,6)
TOTAL ACTIVO	4.152,3	4.041,3	111,0
Capital y Reservas	683,8	660,5	23,3
Acciones propias	(3,0)	(3,7)	0,7
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	680,9	656,8	24,1
Socios externos	22,0	20,9	1,1
PATRIMONIO NETO	702,9	677,7	25,2
Provisiones para riesgos y gastos	61,4	65,6	(4,2)
Deuda financiera a largo plazo	1.401,3	1.358,6	42,7
Pasivos por impuestos diferidos	1,4	2,7	(1,3)
Otros pasivos no corrientes	247,4	135,8	111,6
Pasivos no corrientes	1.711,5	1.562,7	148,8
Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	30,6	42,3	(11,7)
Pasivo Circulante Operativo	1.282,3	1.364,2	(81,9)
Otros pasivos corrientes	425,0	394,3	30,7
Pasivos corrientes	1.737,9	1.800,9	(63,0)
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	4.152,3	4.041,3	111,0
Deuda financiera a corto plazo	(30,6)	(42,3)	11,7
Deuda financiera a largo plazo	(1.401,3)	(1.358,6)	(42,7)
Deuda financiera bruta	(1.431,9)	(1.401,0)	(30,9)
Efectivo y equivalentes	839,4	917,8	(78,4)
Deuda neta	(592,5)	(483,2)	(109,3)

Cifras no auditadas

Flujos de tesorería consolidado

	1T19 M€	1T18 M€	Variación M€
Resultado antes de impuestos	27,1	16,4	10,7
Ajustes:			
- Amortizaciones	31,6	22,0	9,6
- Subvenciones, provisiones y otros	(14,1)	(12,5)	(1,6)
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	1,3	0,3	1,0
- Resultados financieros	10,2	9,2	1,0
Dividendos cobrados	0,0	0,0	0,0
Flujo de Caja operativo antes de variación de capital circulante	56,0	35,4	20,6
Variación en deudores comerciales y otros	(20,9)	82,4	(103,3)
Variación en existencias	(61,9)	(30,8)	(31,1)
Variación en acreedores comerciales y otros	(56,7)	(86,5)	29,8
Tesorería procedente de las actividades operativas	(139,4)	(34,8)	(104,6)
Inversión Material, neto	(5,1)	(3,8)	(1,3)
Inversión Inmaterial, neto	(12,4)	(9,9)	(2,5)
Capex	(17,5)	(13,6)	(3,9)
Resultado financiero	(2,8)	(2,4)	(0,4)
Impuestos sobre sociedades pagados	(4,5)	9,3	(13,8)
Flujo de caja libre	(108,2)	(6,2)	(102,0)
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,8	(0,2)	1,0
Inversiones/Desinversiones Financieras	(0,2)	0,3	(0,5)
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	0,0	0,0	0,0
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	0,0	0,0
Aportación de socios	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	0,7	(2,9)	3,6
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(106,9)	(9,0)	(97,9)
Deuda neta inicial	(483,2)		
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(106,9)		
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	(2,4)		
Deuda neta final	(592,5)		
Saldo inicial de efectivo y equivalentes	917,8	699,1	218,7
Variación de la tasa de cambio	1,7	(2,0)	3,7
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	26,7	65,4	(38,7)
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(106,9)	(9,0)	(97,9)
Saldo final de efectivo y equivalentes	839,4	753,6	85,8
Endeudamiento financiero c/p y l/p	(1.431,9)	(1.355,3)	(76,6)
Deuda neta final	(592,5)	(601,7)	9,2

Cifras no auditadas

- El Flujo de Caja Operativo antes de la variación de capital circulante alcanza los +56 M€ vs +35 M€ en el 1T18.
- La Tesorería procedente de las actividades operativas ha sido negativa (-139 M€ vs -35 M€ en el 1T18), afectada por la estacionalidad del capital circulante y por la anticipación de cobros esperados en la primera mitad de 2019 que tuvieron lugar a final de 2018, tal y como anticipó la compañía el trimestre anterior. Adicionalmente, las existencias se han incrementado como consecuencia de una mayor inversión, así como por la aplicación de la NIIF 15. De esta forma, el Circulante Operativo Neto (Activo circulante operativo – Pasivo circulante operativo) ha sido de +39 M€, equivalente a 5 días de ventas (DoS) vs -10 DoS en diciembre de 2018.
- El Factoring sin recurso de facturas de clientes se mantiene estable en 187 M€, misma cifra que la realizada en el 1T18.
- La inversión en CAPEX (neta de los cobros por subvenciones) ha sido de 18 M€ vs 14 M€ en el 1T18, acorde con los mayores compromisos de inversión anticipados por la compañía en la presentación del Plan Estratégico 2018-2020. Las inversiones inmateriales ascendieron a 12 M€ en el 1T19 vs 10 M€ en el 1T18, y las materiales a 5 M€ en el 1T19 vs 4 M€ en el 1T18.
- El pago por Resultado Financiero ha sido de 3 M€, importe similar al del 1T18 (2 M€).
- El pago por Impuesto de Sociedades ha sido de 4 M€ vs entrada de caja de 9 M€ en el 1T18, debido a que en dicho trimestre de 2018 tuvieron lugar cobros por devolución de impuestos de 2016 en España.
- El Flujo de Caja Libre en el 1T19 ha sido de -108 M€ vs -6 M€ en el 1T18, afectado por la negativa contribución del capital circulante ya mencionada. La generación de caja antes del capital circulante habría sido de 31 M€ en el 1T19 vs 29 M€ en el 1T18.
- La Deuda neta alcanza los 592 M€ en el 1T19 vs 602 M€ en el 1T18 y vs 483 M€ en el 2018. El ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM se sitúa en 1,9x en el 1T19 vs 2,3x en el 1T18 y vs 1,6x en el 2018.
- El coste medio de la deuda bruta se sitúa en el 1,8% mejorando en 0,2 pp. vs 1T18.

Recursos humanos

Plantilla final	1T19	%	1T18	%	Variación (%) vs 1T18
España	27.185	60	25.323	63	7
América	14.441	32	11.276	28	28
Europa	2.089	5	2.004	5	4
Asia, Oriente Medio & África	1.953	4	1.815	4	8
Total	45.668	100	40.418	100	13

Plantilla media	1T19	%	1T18	%	Variación (%) vs 1T18
España	26.974	60	25.289	63	7
América	13.940	31	11.268	28	24
Europa	2.090	5	1.889	5	11
Asia, Oriente Medio & África	1.951	4	1.798	4	9
Total	44.955	100	40.244	100	12

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).

T&D: Transporte y Defensa.

TI: Tecnologías de la Información.

Contactos

Ezequiel Nieto
Tfno: +34.91.480.98.04
enietob@indra.es

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

Rubén Gómez
Tfno: +34.91.480.57.66
rgomez@indra.es

David Martínez
Tfno: +34.91.480.98.00
dmgirbal@indra.es

Disclaimer

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

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