

Indra Sistemas, S.A.
Notas Explicativas a los Estados Financieros

NOTAS EXPLICATIVAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS GRUPO INDRA

1. Impactos e incertidumbres relacionadas con la pandemia COVID-19

La aparición de la COVID-19 y su rápida propagación global desde comienzos de 2020 ha desencadenado una crisis sanitaria, social y económica súbita y profunda. Todos los sectores económicos, incluidos aquellos en los que opera Indra, se han visto impactados en mayor o menor medida y se enfrentan a retos estructurales derivados de las implicaciones de la pandemia, pero que ya se habían puesto de manifiesto con anterioridad y que van a permanecer una vez superada la misma.

Existe aún un elevado nivel de incertidumbre en torno a los tiempos de despliegue de vacunas o la aparición de tratamientos médicos eficaces, capaces de mitigar de forma determinante los efectos y la expansión de la pandemia. En estas circunstancias resulta difícil estimar los tiempos de recuperación de esta crisis, y con ello las consecuencias para las operaciones del Grupo son aún inciertas. El impacto dependerá, en gran medida, de la evolución de la pandemia en los próximos meses, así como de la manera y velocidad a la que se recupere la economía tras la normalización de la emergencia sanitaria.

Los principales impactos que la crisis ha tenido sobre los estados financieros se describen a continuación:

1. En términos generales, la crisis ha tenido un impacto relevante en las operaciones de la Sociedad, registrando una caída sobre los ingresos y la rentabilidad. Los Administradores y la Dirección del Grupo monitorizan continuamente los impactos sobre las actividades en función de los distintos países y negocios en los que opera. La situación cambiante e impredecible de los acontecimientos podría tener todavía efectos adversos. Durante el ejercicio se destacan los siguientes:
 - a. Retrasos en las entregas de proyectos y licitaciones y sobre costes asociados.
 - b. Retrasos, y en algunos casos reducción del alcance de proyectos ganados.
 - c. Presiones en los precios y alcance de proyectos.
2. La Dirección del Grupo hace un seguimiento continuo de las necesidades de liquidez con el fin de asegurar que cuenta con los recursos financieros necesarios para cubrir sus necesidades operativas, y además el grupo ha generado durante el año, un FCF de 83,1 millones de euros.

En este sentido la deuda neta del Grupo se ha reducido en 71 millones de euros (109 M sin tener en cuenta el pago del expediente de regulación de empleo que se describe en el punto 3). La Dirección del Grupo ha trabajado para adecuar los calendarios de cobros y pagos en los proyectos, así como en mejorar la posición de liquidez. A tal fin, se ha incrementado la financiación bancaria a largo plazo por importe de 218 millones de euros. Adicionalmente, en julio del ejercicio, se realizó una emisión privada de bonos simples con vencimiento el 31 de diciembre de 2026 por 35 millones de euros. Con estas medidas, la liquidez del Grupo a la fecha de formulación de los estados financieros asciende a 1.185 millones de euros en concepto de efectivo y equivalentes y a 186 millones de euros en líneas de crédito no dispuestas a corto lo que supone una posición de liquidez de 1.371 millones de euros.

Igualmente, el Grupo no cuenta con vencimientos de deuda relevantes hasta 2023, si bien, la emisión de bonos convertibles por importe nominal de 250 M€ con vencimiento octubre de 2023 conlleva una Put a favor de los tenedores que podría ser ejercida en octubre de 2021.

Asimismo, con excepción de un préstamo de 80 millones de euros con el Banco Europeo de Inversiones, ninguna de las formas existentes de financiación del Grupo está sujeta al cumplimiento de compromisos financieros (covenants), que pudieran dar lugar a un posible vencimiento anticipado de los mismos. El préstamo indicado incluye un covenant de fondos propios sobre capital total que se viene cumpliendo desde la fecha de contratación del mismo.

3. Debido a las causas económicas, productivas y organizativas que han lastrado los resultados de la empresa, y que tienen un carácter estructural aunque se hayan visto agravadas como consecuencia de la pandemia, el Grupo ha alcanzado los siguientes acuerdos con la representación legal de los trabajadores en materia laboral, con objeto de transformar las plantillas de las dos sociedades principales (Indra Sistemas S.A. e Indra Soluciones Tecnologías de la Información, S.L.U.), encaminados a la reducción de costes de personal que mitiguen los efectos adversos de la caída de actividad y los ingresos. Estos acuerdos son parte del plan de acciones anunciadas por Indra el pasado mes de julio para superar las dificultades generadas por los cambios estructurales de los sectores donde tiene presencia el negocio de ambas compañías, adaptarse a las nuevas condiciones de mercado y de demanda, eliminar ineficiencias y mejorar su competitividad.

Este plan general de acción tiene como ejes la eficiencia en costes y la priorización de las inversiones y los recursos, y se basa en la gestión proactiva de la nueva demanda, el impulso de los ingresos, el aprovechamiento de sus capacidades tecnológicas y la aceleración de la transformación de sus operaciones. Entre sus principales líneas de acción destaca la reducción de costes de no personal, la mejora de los procesos internos y nuevos modelos de trabajo, reorientar la inversión en CAPEX y ajustes de balance, junto a la transformación de la plantilla.

- a. Expediente de Regulación de empleo en su filial española Indra Soluciones Tecnologías de la Información, S.L. El expediente afecta a un máximo de 580 personas por extinción de contrato, 125 personas por suspensión de contrato, 100 personas por medida de reducción salarial. Aunque estas suspensiones y reducciones pueden convertirse en extinción de contrato. El periodo de ejecución del expediente finalizó el 31 de enero.

Este acuerdo supuso minimizar el impacto del proceso de reestructuración en el volumen de empleo gracias a la incorporación de diferentes medidas que concilian la necesidad de la empresa de alcanzar sus objetivos de racionalización y optimización de la plantilla con la importancia que la compañía concede a la formación y recualificación permanente y con una aplicación atendiendo a criterios sociales de protección de los colectivos con mayores dificultades para el acceso al empleo.

En coste registrado como gastos de personal por este concepto ha sido de 61,5 millones de euros, (pagados 37,7 millones al cierre del ejercicio).

- b. Acuerdo colectivo sobre prejubilaciones y bajas incentivadas en la Sociedad Dominante Indra Sistemas S.A. El número de personas afectadas por el acuerdo será de 220, de los que un máximo de 135 trabajadores estará afectado por propuesta de jubilación anticipada, y 85 por baja incentivada. El periodo de vigencia del acuerdo será hasta el 30 de junio de 2021.

Este acuerdo evita la aplicación de medidas traumáticas que podrían tener un impacto negativo relevante sobre el empleo y sobre la estabilidad de la compañía al sustituir un proceso de despido colectivo por un plan de prejubilaciones y bajas incentivadas, que también le permitirá alcanzar los objetivos de reducción y ajuste de plantilla planteados por la compañía con el objetivo de mejorar su competitividad

El coste registrado como gastos de personal por este concepto ha sido de 21,6 millones de euros.

- c. Otros Acuerdos alcanzados con la representación legal de los trabajadores en 2020

El Grupo también ha llegado a distintos acuerdos con la representación legal de los trabajadores en los siguientes países: Alemania, trabajo en remoto y un acuerdo sobre flexibilización laboral como respuesta a la COVID-19; Argelia, reglamento marco; Argentina y Brasil, revisión salarial; Noruega, reestructuración de plantilla; y Rumanía, revisión salarial, reestructuración de plantilla y flexibilización laboral.

4. Deterioro del valor de los activos.

La NIC36 "Deterioro del Valor de los Activos" exige que al final de cada periodo sobre el que se informa, las entidades evalúen si existe algún indicio de deterioro de valor de algún activo, estimando en su caso el importe recuperable del mismo.

En términos generales, los factores resultantes de la pandemia conllevan indicios de deterioro de valor tales como la disminución de la demanda y el estrechamiento de márgenes de productos o servicios con respecto a los previos a la crisis sanitaria, así como los diferentes ritmos de recuperación, entre otros.

Adicionalmente, el nuevo escenario va a impulsar cambios estructurales profundos para los clientes del Grupo en sus modelos de negocio y operativos y en sus necesidades tecnológicas, lo que conllevará una demanda de soluciones tecnológicas distintas con una elevada velocidad de transformación y con gran presión por una mayor eficiencia, así como la aceleración de la digitalización en todos los sectores. Como consecuencia de esto, la compañía ha analizado y estimado los retornos de cada uno de sus productos tras el impacto del COVID-19 con el objetivo de reorientar sus inversiones, agrupándolos en las siguientes cuatro categorías: Productos a impulsar, estimular/afianzar, transformar/cambiar su propuesta de valor, y despriorizar.

El deterioro de activos intangibles como resultado de los productos a despriorizar y a transformar su propuesta de valor asciende a 86 millones de euros, registrados 84 millones de euros en la partida de deterioros y 2 millones de euros registrados dentro de otros pasivos corrientes. De este importe 31 millones de euros se han registrado en la Sociedad Dominante.

5. Como consecuencia de determinados retrasos, incrementos de riesgos por impago y deterioro en la posición financiera de los clientes, ha aumentado la pérdida esperada de crédito durante el periodo en 6,1 millones de euros.
6. Se ha producido un efecto en patrimonio por la consolidación de los balances de los países con moneda diferente al euro al cierre del ejercicio ha sido de (62.241) m€. Asimismo, el efecto contable en la deuda financiera neta ha sido de (13.320) m€. Una parte de este efecto, es debido a la devaluación de las divisas como consecuencia de la crisis sanitaria a nivel mundial.
7. El Grupo ha evaluado el valor recuperable de las UGÉs, en base a proyecciones que corresponden a la mejor información prospectiva disponible para los próximos cinco años, considerando los planes de inversión de sus diferentes negocios, así como las condiciones de los mercados en los que operan. Como consecuencia de los análisis efectuados, no se ha registrado deterioro en los segmentos de negocio.
8. La Sociedad Dominante, en base a los test de deterioro realizados, ha deteriorado participaciones durante este ejercicio por importe de 18,3 millones de euros.
9. El nuevo modelo de trabajo ha llevado al análisis y optimización del uso de inmuebles estableciendo sedes de contingencia y nebulización de zonas infectadas; cierre parcial de centros de trabajo y reducción de los servicios. Esto ha llevado al Grupo a la cancelación de contratos de arrendamiento, lo que ha supuesto un deterioro en la partida de inmovilizado material por importe de 6 millones de euros (0,8 millones de euros en la Sociedad Dominante).
10. Transformación del modelo de trabajo, principalmente a través del teletrabajo, para lo que ha sido necesario un importante refuerzo de las infraestructuras de tecnologías de la información y de la seguridad informática: Monitorización continua de los indicadores de Seguridad de la Información y refuerzo de los controles en remoto; Incremento de la capacidad de las conexiones en remoto a los sistemas de Indra; Aseguramiento del abastecimiento de equipos tecnológicos como ordenadores portátiles, terminales y módems; Incremento de las infraestructuras hardware; Migración a Planes de Office 365 y refuerzo de herramientas colaborativas para sustentar el trabajo en remoto.
11. En el caso de trabajo en las sedes de Indra, el Grupo ha suministrado las medidas de higiene necesarios, así como un seguimiento semanal de test PCR.

12. El Grupo se ha acogido a programas de ayuda gubernamental relativo a la crisis del COVID-19 fuera de España (principalmente América). Estas ayudas comprenden determinados aplazamientos de pagos de deudas tributarias por importe de 6 millones de euros, y ayudas en forma de préstamos transformables en subvenciones por importe de 1,5 millones de euros. El impacto de estas ayudas en la cuenta de resultados es mínimo (0,5 millones de euros).

Aunque la incertidumbre por el COVID-19 es posible que afecte a los resultados del siguiente ejercicio se observan signos positivos que nos permiten anticipar que el ejercicio siguiente tendrá un comportamiento mejor.

2. Impactos e incertidumbres relacionadas BREXIT

El Reino Unido celebró el 23 de junio de 2016 un referéndum sobre su permanencia o no en la Unión Europea, con resultado favorable a la salida, lo que motivó el inicio formal del proceso de salida el 29 de marzo de 2017 mediante una notificación oficial del Reino Unido dirigida al Consejo Europeo. Todo ello dio paso a un largo periodo de negociaciones entre la UE y Reino Unido, que culminaron en la salida del Reino Unido de la UE el 31 de enero de 2020, y el fin del periodo de transición el 1 de enero de 2021, fecha a partir de la cual tiene pleno efecto la situación del Reino Unido como un tercer país en relación a la UE.

La relación entre el Reino Unido y la UE está basada desde entonces en el "Acuerdo de Comercio y Cooperación" (ACC) alcanzado. El ACC hace posible el comercio de bienes sin aranceles entre ambas partes, uno de los aspectos del Brexit que más impacto podría haber representado para las empresas.

El Grupo ha llevado a cabo desde el inicio del proceso de salida exhaustivos análisis sobre el potencial impacto del Brexit en todas sus líneas de negocio. Tanto Minsait como Transporte y Defensa cuentan con actividad en el Reino Unido, pero las evaluaciones realizadas apuntan a un impacto poco significativo en las operaciones del Grupo. Este posible impacto se derivaría fundamentalmente de:

- La aplicación de nuevas formalidades y controles aduaneros en los movimientos de mercancías desde o hacia Reino Unido, que puede tener un cierto impacto en los tiempos de envío y recepción de bienes, y con ello en la cadena de suministro.
- El fin de la libre circulación de personas, que supone la introducción de algunas limitaciones menores a nuestra actividad en Reino Unido.

El Grupo en su conjunto y todas sus líneas de negocio han tomado las medidas necesarias para mitigar los posibles impactos derivados del Brexit que, en todo caso, se estiman residuales para Indra.

3. Acciones Propias

Haciendo uso de la delegación conferida por la Junta General de Accionistas, la Sociedad posee directamente al 31 de diciembre de 2020 un total de 546.555 acciones por importe de 3.768 m€ (al 31 de diciembre de 2019 un total de 282.006 acciones por importe de 2.788 m€).

Los detalles de los saldos y movimientos de la cuenta de acciones propias durante el ejercicio 2020 y del ejercicio 2019 son los siguientes:

	Miles de Euros			
	Saldo al	Altas	Bajas	Saldo al
	31.12.19			31.12.20
Destinadas a:				
-Transacciones ordinarias y extraordinarias	2.788	96.059	(95.079)	3.768

	Miles de Euros			
	Saldo al	Altas	Bajas	Saldo al
	31.12.18			31.12.19
Destinadas a:				
-Transacciones ordinarias y extraordinarias	3.663	71.762	(72.637)	2.788

Los detalles del movimiento de acciones durante el ejercicio 2020 y en el ejercicio 2019 han sido los siguientes:

	% títulos s/capital	Número de acciones						% títulos s/capital
		31.12.19	Altas	% Volumen anual	Bajas	% Volumen anual	31.12.20	
Destinadas a:								
-Transacciones ordinarias (*)	0,12	210.673	12.881.865	5,99	(12.806.371)	5,96	286.167	0,16
-Transacciones extraordinarias	0,04	71.333	250.000	0,12	(60.945)	0,03	260.388	0,15
	0,24	282.006	13.131.865	6,11	(12.867.316)	5,99	546.555	0,31

	% títulos s/capital	Número de acciones						% títulos s/capital
		31.12.18	Altas	% Volumen anual	Bajas	% Volumen anual	31.12.19	
Destinadas a:								
-Transacciones ordinarias (*)	0,18	315.458	8.035.267	4,55	(8.140.052)	4,61	210.673	0,12
-Transacciones extraordinarias	0,06	113.031	-	0,00	(41.698)	0,02	71.333	0,04
	0,24	428.489	8.035.267	4,55	(8.181.750)	4,63	282.006	0,16

(*) Incluye saldo remanente de 11.623 acciones de la antigua cuenta de autocartera para transacciones ordinarias

Las transacciones ordinarias de las tablas anteriores se refieren a la realizadas en el marco del contrato de liquidez que la Sociedad tiene vigente con Banco de Sabadell S.A

4. **Capital Suscrito**

Al 31 de diciembre de 2020, el capital suscrito y desembolsado es de 35.330.880,40€, dividido en 176.654.402 acciones ordinarias de 0,20 € de valor nominal cada una, representadas por anotaciones en cuenta.

El capital social se halla íntegramente suscrito y desembolsado.

5. Cambios en las estimaciones

Las estimaciones y juicios contables se han aplicado de manera uniforme con respecto a los criterios utilizados en la formulación de los estados financieros anuales de 2019.

6. Comparación de la información

Al comparar las cifras del ejercicio hay que tener en cuenta los efectos derivados de la Pandemia descritos en la nota 1.

7. Dividendos pagados

Durante el ejercicio 2020 no se han pagado dividendos.

8. Efecto de los cambios en la composición del Grupo

Se detallan a continuación las más significativas:

Denominación de la entidad adquirida o Constituida	Categoría	Fecha efectiva Operación	% derechos de voto adquiridos	% derechos de voto totales depues de la adquisición
ALG Global Infrastructure Advisor, SL	Dependiente	22/01/2020	100,00%	100,00%
Tagsonomy	Asociada	05/03/2020	29,00%	29,00%
Tess Defence S.A.	Asociada	25/06/2020	25,00%	25,00%
SmartPaper s.r.l. (Italia)	Dependiente	30/12/2020	70,00%	70,00%
Smartest s.r.l. (Italia)	Dependiente	30/12/2020	100,00%	100,00%
Baltik IT (Letonia)	Dependiente	30/12/2020	100,00%	100,00%

Asimismo, la Sociedad ha vendido la filial Metrocall S.A. y liquidó la filial Inertelco S.A..

Denominación de la entidad enajenada o escindida	Categoría	Fecha efectiva Operación
Metrocall S.A.	Dependiente	25/09/2020
Inertelco S.A.	Dependiente	30/10/2020

9. Remuneraciones recibidas por los Administradores y por los Directivos

En la casilla 2310 la diferencia entre los importes de ambos ejercicios responde a la reducción voluntaria de un 25% en su retribución aplicada en los meses de abril, mayo y junio de 2020. Asimismo, durante seis meses del ejercicio 2020 el Consejo estuvo compuesto por 12 miembros frente a los 13 miembros que se mantuvieron durante todo el 2019.

En la casilla 2311 se incluyen las cuantías correspondientes a la Retribución Fija de los consejeros ejecutivos. La diferencia entre los importes de ambos ejercicios obedece íntegramente a la reducción voluntaria de un 25% en su Retribución Fija aplicada en los meses de abril, mayo y junio de 2020.

En la casilla **2312** se incluyen las cuantías correspondientes al 70% de la Retribución Variable Anual, que se percibe en efectivo, devengada por los consejeros ejecutivos tras el cierre del respectivo ejercicio económico y la valoración de su gestión realizada por el Consejo previo informe de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo.

En la casilla **2313** se incluyen las cuantías correspondientes al 30% de la Retribución Variable Anual, que se percibe en acciones, devengada por los consejeros ejecutivos tras el cierre del respectivo ejercicio económico.

La cuantía total (en efectivo y en acciones) de la Retribución Variable anual devengada en el ejercicio 2020 por los consejeros ejecutivos es un 24% inferior a la devengada en el ejercicio 2019.

No se incluye la cuantía correspondiente a la retribución de los consejeros ejecutivos en concepto de Incentivo a Medio Plazo, aunque este se ha devengado una vez transcurrido el periodo de tres años (2018-2020) para el que fue establecido. A esta fecha se conoce el número de acciones que corresponderá entregar a cada consejero, en función del grado de cumplimiento de sus objetivos tras la valoración llevada a cabo por el Consejo de Administración, previo informe de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo: 217.056 acciones al Presidente ejecutivo, que al precio medio de cotización de la acción de Indra de la sesión de hoy (7,55 €) equivaldría a un importe de 1.639 m€ (frente a las 478.759 acciones entregadas en 2018 equivalentes a un importe de 5.573 m€), cuyo número es un 55% inferior; 154.039 a la Consejera Directora General de TI y al Consejero Director General de T&D respectivamente, que al precio medio de cotización de la acción de Indra de la sesión de hoy (7,55 €), equivaldría a un importe de 1.163 m€ (frente a las 194.423 acciones entregadas en 2018 Consejero Delegado en aquel momento equivalentes a un importe de 2.263m€), cuyo número es un 21% inferior. El importe de la retribución por este concepto se determinará en función del precio de cotización el día de la entrega efectiva de las acciones prevista para el 16 de marzo. En el Informe Anual de Remuneraciones de los Consejeros correspondiente al ejercicio 2020 se facilitará esta información completa.

En la casilla 2315 se incluyen las aportaciones realizadas en cada periodo al plan de prejubilación y ahorro a largo plazo (PPALP) del que son beneficiarios los consejeros ejecutivos.

*A estos efectos se deja expresa constancia de que el PPALP no es un plan de pensiones y **su percepción es contingente**. Así el consejero ejecutivo únicamente tendrá derecho a percibir el saldo acumulado en el PPALP en el momento que cumpla 62 años o con anterioridad si cesa en su cargo por causa no imputable a él, incluyendo entre estas el cambio de control en la Sociedad. Sin embargo, en caso de cese por incumplimiento de sus obligaciones contractuales, de baja voluntaria en la Sociedad o de fallecimiento antes de los 62 años el consejero ejecutivo no percibe el PPALP.*

La casilla 2316 incluye el importe correspondiente a la retribución en especie de los consejeros ejecutivos (98 m€ en 2020 y 82 m€ en 2019). En el ejercicio 2019 incluye también la compensación devengada en el período (1.605 m€) por el Sr. De Andrés, anterior Consejero Delegado, correspondiente al pacto de no concurrencia suscrito con la Sociedad.

En la casilla 2325 se incluyen, determinadas con idéntico criterio, la cuantía correspondiente a los referidos conceptos retributivos para el conjunto de los altos directivos (miembros del Comité de Dirección) que no son consejeros ejecutivos. La información correspondiente a 2020 y 2019 se refiere a los altos directivos

de cada ejercicio (13 en ambos casos). La alta dirección redujo voluntariamente su retribución fija durante los meses de abril, mayo y junio de 2020.

La cuantía reflejada en 2020 incluye asimismo los importes percibidos por los Sres. González y Figueroa con ocasión de la resolución de su relación laboral, de conformidad con lo previsto en sus respectivos contratos (1.797 m€) y en el caso del Sr. Figueroa, además, el importe percibido durante el ejercicio en concepto de pacto de no concurrencia (47 m€). En 2019 el importe incluye 263 m€ en concepto del pacto de no concurrencia suscrito con el Sr. Suárez, ex-alto directivo de la Sociedad.

Se hace constar que en la casilla 2325 no se incluye la cuantía correspondiente a la retribución de los altos directivos en concepto de Incentivo a Medio Plazo, aunque el mismo se ha devengado una vez transcurrido el periodo de tres años (2018-2020) para el que fue establecido. A esta fecha se conoce el número de acciones que corresponderá entregar al conjunto de los altos directivos en función del grado de cumplimiento de sus objetivos tras la valoración llevada a cabo por el Consejo de Administración previo informe de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo (214.015 acciones). El importe de la retribución por este concepto se determinará en función del precio de cotización el día de la entrega efectiva de las acciones prevista para el 16 de marzo. En el Informe Anual de Gobierno Corporativo correspondiente al ejercicio 2020 se facilitará esta información completa.

10. Transacciones con partes vinculadas

Ver detalle apartado 14 del capítulo IV.

Todas las transacciones vinculadas han sido autorizadas de conformidad con lo previsto en el Reglamento del Consejo y se han realizado en el curso ordinario de las operaciones del Grupo y en condiciones de mercado, no representando ni en su conjunto ni individualmente consideradas un importe significativo en relación con el patrimonio, situación financiera y cifra de negocios del Grupo, sin perjuicio de lo cual es política de la Compañía informar detalladamente de todas ellas a través de este medio.

11. Hechos posteriores

No hay información adicional a la que se incluye en el informe de gestión intermedio.

Resultados 2020

Indra perdió -65 M€ en 2020 impactado por el Covid

La cartera aumentó un +16% y la deuda se redujo a mínimos de 10 años

- La contratación ha crecido un +8,4% en moneda local en 2020, impulsada por Transporte & Defensa.
- La cartera vuelve a alcanzar un nuevo récord histórico absoluto (5.229 M€), con una ratio de cartera sobre ventas LTM de 1,72x.
- Los ingresos en el 2020 se redujeron un -1,6% en moneda local (-5,0% en reportado), aunque en el 4T20 han crecido un +1,0% en moneda local vs 4T19.
- Fuerte impacto negativo del FX en el ejercicio (-108 M€ en ingresos y -7,3 M€ en el EBIT). El impacto FX en el 4T20 ha sido de -35 M€ en ingresos y de -3,6 M€ en el EBIT.
- El Margen Operativo alcanza los 168 M€ en el 2020 (margen del 5,5%) vs 257 M€ en 2019 (margen del 8,0%) por los retrasos acumulados y la menor actividad. El Margen Operativo del 4T20 se sitúa en el 9,0%, ayudado por las primeras consecuencias positivas del plan de acción.
- El EBIT reportado totaliza -33 M€ en el 2020 frente a 221 M€ en 2019, impactado por los retrasos y la menor actividad, por las provisiones del plan de acción (-189 M€) y la plusvalía de Metrocall (+36 M€).
- El resultado neto ha sido de -65 M€ en 2020 frente a 121 M€ en 2019.
- La caja generada en 2020 ha sido de 83 M€ (incluyendo el pago de 38 M€ del plan de transformación de plantilla).
- La deuda neta (481 M€) alcanza su punto más bajo en 10 años. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16, los costes derivados del plan de acción y la plusvalía de Metrocall) se sitúa en 2,5x en el 2020 vs 1,8x en 2019.

Madrid, 24 de febrero de 2021 - Fernando Abril-Martorell, Presidente Ejecutivo de Indra:

“Los resultados del ejercicio 2020 se han visto profundamente afectados en la rentabilidad por la crisis global originada por el Covid, reflejada principalmente en retrasos en los proyectos en curso y en la toma de decisiones de nuestros clientes, ante el severo deterioro macroeconómico de los principales países donde operamos, y por el impacto de las provisiones del plan de acción que la compañía puso en marcha a mitad de ejercicio para afrontar la crisis y los cambios estructurales en las necesidades de nuestros clientes.

El efecto de la crisis en nuestros negocios ha sido desigual. Nuestro negocio de Transporte & Defensa ha sufrido un impacto mayor en los ingresos y en la rentabilidad subyacente (excluyendo los impactos extraordinarios) por el mayor volumen de retrasos sufridos, aunque la demanda de nuevos proyectos ha tenido un comportamiento muy positivo, tal y como refleja la contratación y la cartera acumulada.

Minsait por su parte ha tenido un impacto menor en ingresos, aunque sí es elevado en su Margen Operativo, sufriendo además una mayor debilidad en la demanda, que es debida en este caso también a factores estructurales de transformación en el tipo de servicios que demandan nuestros clientes.

A pesar de este entorno tan difícil, merecen destacarse la buena evolución de la contratación y la generación de caja durante el ejercicio. La cartera alcanza su nivel histórico más elevado fundamentalmente por la contratación de Transporte & Defensa, mientras que la generación de caja nos ha permitido reducir la deuda neta al menor nivel absoluto de los últimos 10 ejercicios.

Con todo ello, y a pesar del notable endurecimiento de la pandemia durante la segunda parte del ejercicio, finalmente hemos podido cumplir los nuevos objetivos 2020 anunciados en julio para los ingresos y el EBIT en su rango inferior, aunque hemos logrado un destacado sobrecumplimiento en la generación de caja.

Por último, quiero destacar los logros alcanzados en nuestro desempeño en materia social, medioambiental y de gobierno corporativo, recogidos en la significativa mejora de nuestras calificaciones en los índices Dow Jones Sustainability (DJSI) y FTSE4Good, nuestra permanencia en el Bloomberg Gender-Equality index, así como nuestro compromiso decidido con el medioambiente y contra el cambio climático, con el anuncio de objetivos ambiciosos de reducción de emisiones para los próximos años y un mapa de ruta para la descarbonización completa de Indra y su cadena de suministro para 2050.

En definitiva, aunque la pandemia aún sigue afectando a los primeros meses de este nuevo año y continúa suponiendo una gran fuente de incertidumbre a la hora de presupuestar el ejercicio, pensamos que el nivel de partida de nuestra cartera y balance, junto con los ahorros que deberíamos ser capaces de materializar de nuestro plan de acción, deberían permitirnos recuperar los niveles pre-crisis en este año, tal y como reflejan nuestros objetivos 2021, y retomar la política de retribución al accionista en este ejercicio.”

Indra adquirió SIA (Sistemas Integrados Abiertos) el 31 de diciembre de 2019. SIA consolida en el balance y en los flujos de tesorería en 2019, y ha comenzado a consolidar en la cuenta de resultados a partir del 1 de enero de 2020.

Indra vendió Metrocall el 25 de septiembre de 2020 obteniendo una plusvalía de 36 M€.

Indra adquirió SmartPaper el 31 de diciembre de 2020. SmartPaper consolida en el balance y en los flujos de tesorería en 2020, y comenzará a consolidar en la cuenta de resultados a partir del 1 de enero de 2021.

Principales Magnitudes	2020	2019	Variación (%)	4T20	4T19	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Contratación neta	3.858	3.686	4,7 / 8,4	1.028	1.054	(2,5) / 0,9
Ingresos	3.043	3.204	(5,0) / (1,6)	890	916	(2,9) / 1,0
Cartera de pedidos	5.229	4.511	15,9	5.229	4.511	15,9
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	77	346	(77,6) / (75,0)	(2)	123	(101,9) / (98,3)
Margen EBITDA %	2,5%	10,8%	(8,3) pp	(0,3%)	13,5%	(13,8) pp
Margen Operativo	168	257	(34,8)	80	95	(15,7)
Margen Operativo %	5,5%	8,0%	(2,5) pp	9,0%	10,4%	(1,4) pp
Resultado de Explotación (EBIT)	(33)	221	(114,9) / (111,6)	(24)	94	(125,2) / (121,4)
Margen EBIT %	(1,1%)	6,9%	(8,0) pp	(2,7%)	10,3%	(13,0) pp
Resultado Neto	(65)	121	(153,7)	(34)	57	(160,3)
Deuda neta	481	552	(12,8)	481	552	(12,8)
Flujo de Caja Libre	83	8	NA	158	246	NA
BPA básico (€)	(0,370)	0,688	NA	NA	NA	NA

Transporte y Defensa (T&D)	2020	2019	Variación (%)	4T20	4T19	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local			
Ingresos	1.120	1.189	(5,8) / (4,5)	378	374	1,0 / 2,6
Margen Operativo	99	160	(38,2)	42	64	(34,6)
Margen Operativo (%)	8,8%	13,4%	(4,6) pp	11,0%	17,0%	(6,0) pp
Resultado de Explotación (EBIT)	55	145	(62,1)	12	64	(80,6)
Margen EBIT %	4,9%	12,2%	(7,3) pp	3,3%	17,0%	(13,7) pp

Minsait (TI)	2020	2019	Variación (%)	4T20	4T19	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local			
Ingresos	1.924	2.015	(4,5) / 0,1	512	542	(5,6) / (0,1)
Margen Operativo	69	97	(29,3)	38	31	22,9
Margen Operativo (%)	3,6%	4,8%	(1,2) pp	7,5%	5,8%	1,7 pp
Resultado de Explotación (EBIT)	(88)	76	(216,1)	(36)	30	(218,8)
Margen EBIT %	(4,6%)	3,8%	(8,4) pp	(7,1%)	5,6%	(12,7) pp

Principales aspectos destacados

La cartera se sitúa en su nivel histórico más alto y alcanza los 5.229 M€ en el 2020, mostrando un crecimiento del +15,9% en términos reportados. La cartera de la división de Transporte & Defensa asciende a 3,6 bn€ y aumentó un +20,7% en el 2020, destacando la cartera acumulada en el vertical de Defensa & Seguridad, situándose por encima de los 2,2 bn€. Por su parte, la cartera de Minsait ascendió a 1,6 bn€ y aumentó un +6,2% en el 2020. La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses también alcanza su nivel histórico más alto y se sitúa en 1,72x (vs 1,41x en el 2019).

La contratación neta en el 2020 presentó un crecimiento del +8,4% en moneda local (+4,7% en reportado), impulsada por el fuerte crecimiento de la división de Transporte & Defensa:

- **La contratación en la división de Transporte & Defensa en el 2020** creció un +23,2% en moneda local, principalmente por la fuerte contratación registrada en el vertical de Defensa & Seguridad (+37,5% en moneda local) tanto en España (sistemas de defensa electrónica y radares para las Fragatas F110, vehículos de combate 8x8, helicópteros NH90 y actualización del simulador Chinook) como en Europa (Radar MK1 del proyecto Eurofighter) y en otros países (Túnez, Corea del Sur, etc). Asimismo, destaca la positiva actividad del vertical de Tráfico Aéreo (+17,3% en moneda local) por determinados contratos en Polonia, India, Bahréin y Omán.
- **La contratación en la división de Minsait en el 2020** cayó un -1,5% en moneda local, con todos los verticales presentando descensos salvo Telecom & Media (+16,7% en moneda local). Destacan las caídas de Servicios Financieros (-4,5% en moneda local, por la creciente presión en el mercado español y el difícil comparable respecto al año anterior donde tuvieron lugar las renovaciones de contratos plurianuales relevantes) y Administraciones Públicas & Sanidad (-5,4% en moneda local, por la caída de la contratación del negocio de Elecciones).

Los ingresos en el 2020 han caído un -1,6% en moneda local (-5,0% en reportado):

- **Los ingresos de la división de Transporte & Defensa en el 2020** han descendido un -4,5% en moneda local (-5,8% en reportado), por los retrasos debidos al Covid y la menor actividad, que han afectado tanto a Defensa & Seguridad (-7,8% en moneda local) como a Tráfico Aéreo (-5,9% en moneda local).
- **Los ingresos de la división de Minsait en el 2020** han permanecido estables (+0,1% en moneda local y -4,5% en reportado, por el fuerte impacto negativo de las divisas latinoamericanas). Por un lado, los ingresos crecen en Telecom & Media (+5,2% en moneda local, incremento del peso relativo con otros operadores vs Telefónica), Servicios Financieros (+2,7% en moneda local) mientras que, por otro lado, descienden en Energía & Industria (-2,9% en moneda local afectado por los sectores de turismo, aerolíneas y retail) y Administraciones Públicas & Sanidad (-2,7% en moneda local, afectada por la peor comparativa del negocio de Elecciones, de -30 M€).

Las ventas en el 4T20 han aumentado un +1,0% en moneda local (-2,9% en reportado):

- **Las ventas de la división de Transporte & Defensa en el 4T20** han mostrado una cierta recuperación en 4T20 y han subido un +2,6% en moneda local impulsadas por el fuerte crecimiento tanto del segmento de Tráfico Aéreo (+8,2% en moneda local), recuperando parte de los retrasos del tercer trimestre en los Programas Europeos, como de Transportes (+9,0% en moneda local), por los proyectos en España (sistemas de señalización ferroviaria y de transporte interurbano) y en América (sistemas de peaje Autopista I-66 en EEUU).
- **Las ventas de la división de Minsait en el 4T20** logran mantenerse en niveles similares al mismo periodo del año anterior en moneda local, pero se ven afectadas por el tipo de cambio (-5,6% en reportado). El fuerte crecimiento en el trimestre de Administraciones Públicas & Sanidad (+15,2% en moneda local, por el incremento de la actividad con la Administración Central y Regional en España, así como por determinados proyectos en Europa) ha compensado los descensos de Energía & Industria (-10,0% en moneda local, al estar el segmento de Industria más expuesto al impacto del Covid).

El tipo de cambio contribuye negativamente con -108 M€ en el 2020 (-35 M€ en el 4T20), principalmente por la depreciación de las divisas latinoamericanas (real brasileño y pesos mexicano y colombiano).

Los ingresos orgánicos en el 2020 (excluyendo la contribución inorgánica de SIA y efecto del tipo de cambio) han descendido un -3,5% (-1,2% en el 4T20). Por su parte, la división de Minsait en el 2020 ha registrado una caída de -3,0% en orgánico (-3,6% en el 4T20). En Transporte & Defensa los ingresos orgánicos caen un -4,5% en el 2020 vs 2019 (+2,6% en el 4T20).

La contribución de los servicios digitales en Minsait ha sido de 506 M€ (26% de las ventas de Minsait) en el 2020, lo que supone un crecimiento del +11,0% respecto al 2019, principalmente impulsado por la contribución inorgánica de la compañía SIA.

El EBITDA reportado se sitúa en 77 M€ afectado por retrasos y menor actividad, así como por el impacto de las provisiones del plan de acción (-189 M€) y de la plusvalía por la venta de Metrocall (+36 M€). **El EBITDA en el 4T20** fue de -2 M€ vs 123 M€ en el 4T19.

El Margen Operativo alcanza los 168 M€ en el 2020 vs 257 M€ en el 2019 (equivalente a un margen del 5,5% en el 2020 vs 8,0% en el 2019), afectado por los retrasos y la menor actividad. En el 4T20 se sitúa en 80 M€ vs 95 M€ en el 4T19 (margen del 9,0% vs 10,4% en el 4T19):

- **El Margen Operativo de la división de Transporte & Defensa en el 2020** alcanza 99 M€ vs 160 M€ en el 2019, equivalente a un margen del 8,8% en el 2020 vs 13,4% en el 2019. Esta caída de la rentabilidad se explica por la menor actividad y por los retrasos en el reconocimiento de certificaciones (que a su vez generan sobrecostes en algunos proyectos), así como por la peor comparativa del Eurofighter. **El Margen Operativo en el 4T20** se sitúa en 42 M€ en el 4T20 vs 64 M€ en el 4T19 (equivalente a un margen del 11,0% en el 4T20 vs 17,0% en el 4T19), afectado por la caída de la rentabilidad en todos los verticales, siendo más acentuada en el segmento de Transportes.
- **El Margen Operativo de la división de Minsait en el 2020** alcanza 69 M€ vs 97 M€ en el 2019, equivalente a un margen del 3,6% en el 2020 vs 4,8% en el 2019, por la pérdida de apalancamiento operativo derivada de las menores ventas, presión en precios por parte de los clientes, junto con los mayores costes de personal respecto al año anterior (plantilla dimensionada a principio de año para un ejercicio de crecimiento). En cambio, **el Margen Operativo en el 4T20** muestra una fuerte recuperación, situándose en 38 M€ en el 4T20 vs 31 M€ en el 4T19 (equivalente a un margen del 7,5% en el 4T20 vs 5,8% en el 4T19), principalmente por la puesta en marcha de las medidas del plan de acción.

Los costes de reestructuración de la plantilla que no forman parte del plan de acción han sido de -33 M€ en el 2020 vs -19 M€ en el 2019.

	2020 (M€)	2019 (M€)	Variación (%)	4T20 (M€)	4T19 (M€)	Variación (%)
Margen Operativo	168	257	(35)	80	95	(16)
EBIT guidance	120	221	(46)	70	94	(26)
Mejora procesos internos y nuevos modelos de trabajo	-6	0	N/A	-6	0	N/A
Deterioros de Intangibles & Otros	-95	0	N/A	0	0	N/A
Plan de Transformación de la Plantilla	-88	0	N/A	-88	0	N/A
Plusvalía venta Metrocall	36	0	N/A	0	0	N/A
EBIT	(33)	221	(115)	(24)	94	(125)

El impacto del **tipo de cambio en el EBIT** ha sido de -7,3 M€ en el 2020.

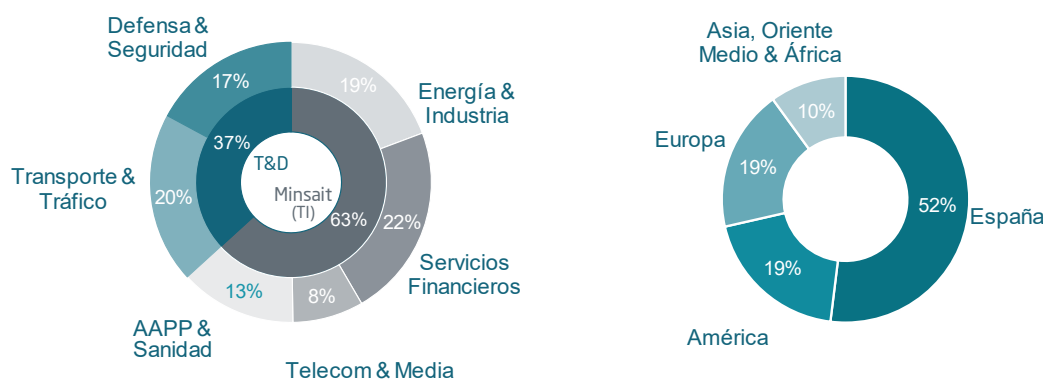
El EBIT reportado se sitúa en -33 M€ vs 221 M€, afectado por los impactos mencionados anteriormente. El EBIT reportado en el 4T20 ha sido de -24 M€ vs 94 M€ en el 4T19.

El Resultado Neto se sitúa en -65 M€ vs 121 M€ en el 2019.

El Flujo de Caja Libre en el 2020 se ha situado en 83 M€ (121 M€ excluyendo la salida de caja de 38 M€ por el plan de transformación de la plantilla) vs 8 M€ en 2019, mejorando significativamente por la positiva contribución del capital circulante. El FCF en el 4T20 se ha situado en 158 M€ (195 M€ excluyendo la salida de caja por el plan de transformación de la plantilla).

La Deuda neta alcanza los 481 M€ vs 552 M€ en 2019 y vs 626 M€ en los 9M20 y se sitúa en su nivel más bajo desde 2010. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16, los costes derivados del plan de acción y la plusvalía por la venta de Metrocall) se sitúa en 2,5x en el 2020 vs 1,8x en 2019 y 2,8x en los 9M20.

Ingresos por negocios y regiones:



Objetivos 2021

Ingresos 2021: mayor de 3.200 M€ en moneda constante.

EBIT reportado 2021: mayor de 200 M€.

FCF 2021: superior a 120 M€ (excluyendo las salidas de caja correspondientes a los planes de transformación de plantilla).

Recursos humanos

La plantilla final al cierre de 2020 está formada por 47.980 empleados, lo que supone una caída del -4,7% vs diciembre de 2019 (2.369 empleados menos). Respecto al cierre de septiembre de 2020, la plantilla final se ha mantenido prácticamente estable (58 empleados más).

La plantilla media en el 2020 vs 2019 aumenta un +2,6%, reduciéndose la diferencia respecto al primer semestre (+8,2% en el 1S20 vs 1S19) y a los primeros nueve meses del año (+4,7% en el 9M20 vs 9M19).

Plantilla final	2020	%	2019	%	Variación (%) vs 2019
España	27.476	57	28.713	57	(4,3)
América	16.094	34	17.252	34	(6,7)
Europa	2.336	5	2.292	5	1,9
Asia, Oriente Medio & África	2.074	4	2.092	4	(0,9)
Total	47.980	100	50.349	100	(4,7)

Plantilla media	2020	%	2019	%	Variación (%) vs 2019
España	28.281	58	27.607	58	2,4
América	15.921	33	15.671	33	1,6
Europa	2.339	5	2.159	5	8,3
Asia, Oriente Medio & África	2.118	4	1.972	4	7,4
Total	48.659	100	47.409	100	2,6

Nota: La plantilla final de 2019 incluye 742 empleados de SIA, compañía adquirida el 31 de diciembre de 2019. La plantilla de 2020 no incluye los empleados de SmartPaper, compañía adquirida el 31 de diciembre de 2020.

Otros acontecimientos del trimestre

Con fecha 19 de noviembre y 2 de diciembre de 2020 Indra Soluciones Tecnológicas de la Información (ISTI) e Indra Sistemas, alcanzaron sendos acuerdos de distinto alcance con una amplia mayoría de la representación legal de sus trabajadores para la transformación de la plantilla. Dichos acuerdos pusieron fin al proceso de consultas del procedimiento de reorganización laboral iniciado como parte del plan de acción anunciado por Indra el pasado mes de julio para superar las dificultades generadas por los cambios estructurales de los sectores donde tiene presencia el negocio de ISTI y de Indra, adaptarse a las nuevas condiciones de mercado y de demanda, eliminar ineficiencias y mejorar su competitividad.

El 18 de diciembre el Consejo de Administración de la Sociedad nombró consejera independiente por el procedimiento de cooptación a Dña. Ana de Pro Gonzalo para cubrir la vacante generada en la pasada Junta General Ordinaria de Accionistas. Asimismo, fue nombrada vocal de la Comisión de Auditoría y Cumplimiento.

El 31 de diciembre Minsait se reforzó en el mercado italiano de Business Process Outsourcing (BPO) con la compra del 70% de la compañía SmartPaper. El acuerdo permite a Minsait y a SmartPaper sumar fuerzas en el negocio de BPO de alto valor y complejidad tecnológica, completando su oferta de transformación digital de extremo a extremo e impulsando la proyección internacional de esta área de negocio, con foco en Europa y América Latina. SmartPaper, con sede central en Potenza (Basilicata), está especializada en soluciones para el almacenamiento y el procesamiento digital de documentos, así como en soluciones de back office de alto valor.

Otros acontecimientos posteriores al cierre del trimestre

El 14 de enero la compañía anunció sus objetivos de reducción de emisiones por consumo energético, con los que se compromete a reducir al 50% sus emisiones por consumo energético en 2030, alcanzar las cero emisiones por este concepto en 2040 y extender la descarbonización a toda su cadena de suministro para ser netamente neutra en carbono en 2050. Este compromiso cumple con los objetivos medioambientales marcados por la ONU y se enmarca en el nuevo Plan Director de Sostenibilidad de Indra, que pretende reforzar su modelo de gobierno responsable, potenciar su tecnología con impacto en el desarrollo sostenible y contribuir activamente a combatir el cambio climático.

El 27 de enero Indra renovó por segundo año consecutivo su presencia en el Índice Bloomberg Gender-Equality Index (GEI), que reconoce a las compañías líderes a nivel global en materia de transparencia relativa a cuestiones de género y promoción de la igualdad y la diversidad. Indra, una de las 18 compañías españolas incluidas en el Índice, logró una puntuación del 89% en la divulgación de

sus prácticas y estadísticas y del 87% en la calidad de sus datos de igualdad salarial y paridad salarial de género.

Análisis por divisiones

Transporte & Defensa (T&D)

T&D	2020 (M€)	2019 (M€)	Variación		4T20 (M€)	4T19 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
Contratación neta	1.800	1.476	21,9	23,2	626	569	9,9	10,7
Ventas	1.120	1.189	(5,8)	(4,5)	378	374	1,0	2,6
- Defensa & Seguridad	521	566	(7,9)	(7,8)	169	177	(4,3)	(4,2)
- Transporte & Tráfico	599	623	(3,9)	(1,5)	209	197	5,8	8,7
- Transporte	323	323	(0,2)	2,5	121	115	5,5	9,0
- Tráfico Aéreo	276	300	(7,8)	(5,9)	88	82	6,3	8,2
Book-to-bill	1,61	1,24	29,4		1,65	1,52	8,7	
Cart./Ventas 12m	3,25	2,54	28,2					

Los ingresos de la división de Transporte & Defensa en el 2020 han caído un -5% en moneda local, afectados por el descenso de Defensa & Seguridad (-8% en moneda local), así como el de Transporte & Tráfico (-2% en moneda local).

Las ventas en el 4T20 han aumentado un +3% en moneda local, impulsadas por el crecimiento de Transporte & Tráfico (+9% en moneda local). En cambio, Defensa & Seguridad presentó un descenso del -4% en moneda local.

La contratación en la división de Transporte & Defensa en el 2020 ha subido un +23% en moneda local, impulsada por la fuerte actividad registrada en Defensa & Seguridad (+37% en moneda local).

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses mejora hasta 3,25x vs 2,54x en el mismo periodo acumulado del año anterior. De igual forma, la ratio book-to-bill de contratación sobre ventas crece hasta 1,61x vs 1,24x en el mismo periodo acumulado del año anterior.

Defensa & Seguridad

- Las ventas en el 2020 de Defensa & Seguridad han descendido un -8% en moneda local, por retrasos debidos al Covid y la menor contribución de Simulación (simulador A320 en Latam y helicóptero NH90 en España que tuvieron lugar el ejercicio anterior), Plataformas, así como por la peor comparativa del proyecto Eurofighter respecto al 2019.
- Todas las geografías en el 2020 presentan caídas en las ventas salvo Europa, que crece a tasas en el entorno de dígito medio (sistema de defensa electrónica para las corbetas K130 de la Armada Alemana, Radares en UK y proyecto Galileo en Espacio). Destaca el descenso registrado en España, principalmente por la menor producción en Plataformas y Simulación.
- Las ventas en el 4T20 han descendido un -4% en moneda local, en el que el crecimiento de Europa no ha logrado compensar las caídas de España y AMEA, ambas por menor actividad en el área de Plataformas y Simulación.
- La mayor parte de la actividad del vertical en el 2020 se concentra en Europa (c. 45% de las ventas) y en España (c. 35% de las ventas).
- La contratación en el 2020 ha crecido un +37% en moneda local, impulsada por España (sistemas de defensa electrónica y radares para las Fragatas F110, vehículos de combate 8x8, helicópteros NH90 y actualización del simulador Chinook). Asimismo, destacan los crecimientos de doble dígito registrados en Europa por la contratación registrada en el proyecto Eurofighter (Radar MK1).

Transporte & Tráfico

- Las ventas en el 2020 de Transporte & Tráfico han caído un -2% en moneda local (-4% en reportado) por los descensos registrados en el segmento de Tráfico Aéreo.
- Los ingresos en el segmento de Transportes en el 2020 han crecido un +2% en moneda local, alcanzando los 323 M€. La positiva actividad en España (proyectos en el área de sistemas de señalización ferroviaria y de transporte interurbano) y en América (sistemas de peaje Autopista I-66 en EEUU) han compensado los descensos registrados en AMEA (menores contribuciones proyecto urbano en Riad y proyecto ferroviario en Arabia Saudí).
- Los ingresos en el segmento de Tráfico Aéreo en el 2020 (276 M€) han descendido un -6% en moneda local, lastrados principalmente por las caídas de doble dígito en los Programas Internacionales y, en menor medida, por los descensos de Programas Europeos (inferiores a dígito medio).
- Las ventas en el 4T20 han subido un +9% en moneda local, con crecimientos cercanos a doble dígito tanto en el segmento de Tráfico Aéreo (+8% en moneda local, recuperando parte de los retrasos del tercer trimestre en los Programas Europeos), como en el de Transportes (+9% en moneda local, por los proyectos en España y América mencionados anteriormente).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 2020 se distribuye entre España (c. 35% de las ventas), AMEA (c. 30% de las ventas) y Europa (c. 20% de las ventas).
- La contratación en el 2020 crece un +5% en moneda local, con fuertes crecimientos en España (proyecto ferroviario de transporte interurbano) y en Europa (tráfico aéreo en Polonia y centros de control de transporte ferroviario en Irlanda). Asimismo, destaca la fuerte contratación registrada en Programas Internacionales de Tráfico Aéreo en países del Oriente Medio (India, Bahréin y Omán). Por el contrario, desciende la contratación en el segmento de Transportes en AMEA.

Minsait

Minsait	2020 (M€)	2019 (M€)	Variación		4T20 (M€)	4T19 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
Contratación neta	2.058	2.210	(6,9)	(1,5)	402	484	(17,0)	(10,6)
Ventas	1.924	2.015	(4,5)	0,1	512	542	(5,6)	(0,1)
- Energía & Industria	587	635	(7,7)	(2,9)	144	171	(15,8)	(10,0)
- Servicios Financieros	680	697	(2,5)	2,7	174	187	(7,0)	(0,9)
- Telecom & Media	249	251	(0,8)	5,2	61	65	(6,6)	0,2
- AA.PP. & Sanidad	409	432	(5,4)	(2,7)	133	119	12,1	15,2
Book-to-bill	1,07	1,10	(2,4)		0,79	0,89	(12,1)	
Cart./Ventas 12m	0,83	0,74	11,3					

Las ventas de la división de Minsait en el 2020 se han mantenido estables en moneda local y caen un -5% en reportado. Los ingresos crecen en Telecom & Media (+5% en moneda local), Servicios Financieros (+3% en moneda local), mientras que descienden en Energía & Industria y Administraciones Públicas & Sanidad (-3% en moneda local en ambos casos).

Excluyendo la contribución inorgánica de SIA (compañía de Ciberseguridad adquirida el 31 de diciembre de 2019) y efecto del tipo de cambio, las ventas 2020 de la división de Minsait habrían caído un -3,0%.

La contribución de los servicios digitales ha sido de 506 M€ (26% de las ventas de Minsait) en el 2020, lo que supone un crecimiento del +11% con respecto al 2019, principalmente impulsado por la contribución inorgánica de la compañía SIA.

Los ingresos en el 4T20 se han mantenido estables en moneda local (-6% en reportado). Destaca, por un lado, el fuerte crecimiento en el trimestre de Administraciones Públicas & Sanidad (+15% en moneda local) y, por otro, los descensos de Energía & Industria (-10% en moneda local). Por su parte, Servicios Financieros y Telecom & Media tuvieron un comportamiento estable.

La contratación en la división de Minsait en el 2020 cae un -1% en moneda local. Todos los verticales presentan descensos salvo Telecom & Media (+17% en moneda local).

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses mejora hasta el 0,83x vs 0,74x en el mismo periodo acumulado del año anterior. La ratio book-to-bill de contratación sobre ventas empeora ligeramente hasta el 1,07x vs 1,10x en el mismo periodo acumulado del año anterior.

Energía & Industria

- Las ventas en el 2020 de Energía & Industria han descendido un -3% en moneda local, afectadas por las caídas del entorno de dígito medio del segmento de Industria (más expuesto al impacto del Covid), mientras que en el segmento de Energía se ha mantenido en niveles similares al año anterior.
- El segmento de Energía representa aproximadamente el 60% de las ventas del vertical vs 40% el segmento de Industria.
- Los ingresos en el segmento de Energía en el 2020 han permanecido estables. Destaca el buen comportamiento en América (sector Utilities en Brasil), mientras que las mayores caídas se han concentrado en Europa (filial de Italia) y España. Respecto al segmento de Industria, las caídas se han producido en América (sector Retail en Brasil) y España (sector Retail y Hoteles).
- Los ingresos en el 4T20 han descendido un -10% en moneda local, principalmente como consecuencia de la caída registrada en ambos segmentos en España.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 2020 se concentra en España (c. 55% de las ventas) y América (c. 30% de las ventas).
- La contratación en el 2020 ha descendido ligeramente un (-2% en moneda local), lastrada principalmente por la peor evolución del segmento de Industria en España (sector Retail y Hoteles).

Servicios Financieros

- Las ventas en el 2020 de Servicios Financieros han aumentado un +3% en moneda local, impulsadas por el buen comportamiento en América (área de Medios de Pago y sector Seguros).
- El sector bancario (c. 85% de las ventas) concentra la mayor parte de la actividad del vertical en el 2020 respecto al sector seguros (c. 15% de las ventas).
- Los ingresos en el 4T20 han disminuido ligeramente un -1% en moneda local, afectada por la creciente presión en el mercado español.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 2020 se concentra en España (c. 70% de las ventas) y en América (c. 25% de las ventas).
- La contratación en el 2020 ha caído un -5%, por la mencionada creciente presión en el mercado español.

Telecom & Media

- Las ventas en el 2020 de Telecom & Media han registrado un crecimiento del +5% en moneda local, con crecimiento en todas las geografías salvo en América.

- Destaca la mayor actividad en el 2020 registrada en España (aumento del peso relativo de otras operadoras respecto a Telefónica), Europa (filial de Italia) y AMEA (filial de Filipinas).
- Los ingresos se han mantenido estables en moneda local en el 4T20, observándose un incremento de la actividad en España con los principales operadores.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 2020 se concentra en España (c. 50% de las ventas) y en América (c. 30% de las ventas).
- La contratación en el 2020 crece un +17% en moneda local, principalmente impulsada por la renovación de contratos relevantes en América con los principales operadores.

Administraciones Públicas & Sanidad

- Las ventas en el 2020 de Administraciones Públicas & Sanidad han caído un -3% en moneda local, lastradas principalmente por el negocio de Elecciones, que ha caído un -80% en términos reportados en el ejercicio 2020.
- Excluyendo el negocio de Elecciones, las ventas de Administraciones Públicas & Sanidad habrían crecido un +2% en términos reportados. El crecimiento de doble dígito registrado en España y Europa ha compensado las caídas de América (Administraciones Públicas en Colombia).
- El segmento de Administraciones Públicas (c.85% de las ventas) concentra la mayor actividad del vertical respecto a los segmentos de Sanidad y de Elecciones.
- Los ingresos en el 4T20 han aumentado un +15% en moneda local, como consecuencia de la fuerte actividad en España con la Administración central y distintas Administraciones regionales y Europa (proyectos con la Unión Europea en Bélgica y filial de Italia).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 2020 se concentra en España (c. 65% de las ventas), América y Europa (c. 15% de las ventas en cada uno).
- La contratación en el 2020 cae un -5% en moneda local, lastrada por el negocio de Elecciones. Excluyendo este negocio la contratación habría aumentado ligeramente, principalmente apoyada por América (segmento de Sanidad).

Análisis por región

Ventas por Geografías	2020 (M€)	2019 (M€)	Variación %		4T20 (M€)	4T19 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
España	1.581	1.591	(0,6)	(0,6)	449	443	1,2	1,2
América	593	665	(10,8)	4,7	160	181	(11,5)	7,0
Europa	565	549	3,0	3,5	187	159	17,3	17,6
Asia, Oriente Medio & África	303	399	(24,0)	(23,4)	95	133	(28,8)	(27,9)
Total	3.043	3.204	(5,0)	(1,6)	890	916	(2,9)	1,0

Por geografías, destaca el crecimiento de las ventas en el 2020 en América (+5% en moneda local; 20% de las ventas totales) y Europa (+3% en moneda local; 18% de las ventas totales). En cambio, España presenta ligeros descensos (-1%; 52% de las ventas totales) y AMEA fuertes caídas (-23% en moneda local; 10% de las ventas).

En el 4T20 todas las geografías presentan crecimientos en moneda local salvo AMEA: España (+1%), América (+7%), Europa (+18%) y AMEA (-28%), con un fuerte impacto en esta última región por la caída del vertical de Transporte & Tráfico.

La contratación en el 2020 presenta un fuerte crecimiento en España (+16%), Europa (+17% en moneda local) y, en menor medida, en América (+4% en moneda local). En cambio, AMEA presentó fuertes descensos (-25% en moneda local).

España

- Las ventas en el 2020 cayeron ligeramente un -1%, con ingresos estables en Minsait y ligeros descensos en la división de Transporte & Defensa.
- Los ingresos de Minsait (c. 75% de las ventas) en el 2020 se mantuvieron prácticamente estables y se vieron afectados por la menor contribución del negocio de Elecciones respecto al mismo periodo del año anterior. Excluyendo el negocio de Elecciones, las ventas de Minsait habrían crecido ligeramente, impulsadas por Administraciones Públicas & Sanidad y Telecom & Media.
- Las ventas en la división de Transporte & Defensa (c. 25% de las ventas) en el 2020 descendieron ligeramente, principalmente como consecuencia de la caída en Defensa & Seguridad (menor actividad en el área de Plataformas y Simulación). En cambio, destaca el buen comportamiento del vertical de Transporte & Tráfico, impulsado por el segmento de Transportes (proyectos en el área de sistemas de señalización ferroviaria y de transporte interurbano).
- Los ingresos en el 4T20 han crecido ligeramente un +1%, con buen comportamiento de todos los verticales salvo en Energía & Industria y Defensa & Seguridad.
- La contratación en el 2020 sube un +16%, impulsada por la fuerte contratación registrada en el vertical de Defensa & Seguridad (sistemas de defensa electrónica y radares para las Fragatas F110, vehículos de combate 8x8, helicópteros NH90 y actualización del simulador Chinook).

América

- Las ventas en el 2020 aumentaron un +5% en moneda local, con crecimientos tanto en la división de Minsait como en la de Transporte & Defensa. La depreciación de las divisas en Latinoamérica resta -16 pp al crecimiento.
- Los principales países de la región registraron crecimientos en moneda local: las ventas crecieron un +3% en moneda local en Brasil (c. 30% de las ventas), impulsadas por los verticales de Energía & Industria y Servicios Financieros, y un +2% en moneda local en México (c. 15% de las ventas), gracias a la contribución del vertical de Servicios Financieros. Asimismo, destacan los crecimientos de doble dígito registrados en EEUU (Transporte & Tráfico), Chile (Transporte & Tráfico y Administraciones Públicas & Sanidad) y Perú (Administraciones Públicas & Sanidad y Servicios Financieros).
- La actividad en América se concentra en el negocio de Minsait (c. 80% de las ventas). Las ventas en esta división en el 2020 crecieron a tasas cercanas al dígito medio en moneda local, impulsadas por los verticales de Servicios Financieros y Energía & Industria.
- Las ventas en la división de Transporte & Defensa (c. 20% de las ventas) en el 2020 han crecido a tasas de doble dígito, gracias al crecimiento del vertical de Transporte & Tráfico (sistemas de peaje Autopista I-66 en EEUU).
- Los ingresos en el 4T20 han crecido un +7% en moneda local, con crecimientos tanto en la división de Minsait como de Transporte & Defensa. Los verticales con mejor comportamiento han sido Servicios Financieros y Transporte & Tráfico.
- La contratación en el 2020 sube un +4% en moneda local (-13% en reportado), apoyada por el crecimiento de la división de Minsait (principalmente por el incremento de la contratación en México, Brasil y Perú).

Europa

- Las ventas en el 2020 han crecido un +3% en moneda local, con crecimientos tanto en la división de Transporte & Defensa como de Minsait.
- Las ventas de la división de Transporte & Defensa (c. 65% de las ventas de la región) en el 2020 han presentado crecimiento, principalmente impulsadas por el vertical de Defensa & Seguridad (área de Plataformas y Sistemas Integrados) y pese a las caídas registradas en el segmento de Tráfico Aéreo (inferiores a dígito medio).
- Los ingresos de la división de Minsait (c. 35% de las ventas de la región) en el 2020 han aumentado en el entorno de dígito medio, mayoritariamente por la positiva contribución de Administraciones Públicas & Sanidad y Telecom & Media.
- Los ingresos en el 4T20 han crecido un +18%, con crecimientos de doble dígito en ambas divisiones.
- La contratación en el 2020 sube un +17% en moneda local, impulsada por los verticales de Transporte & Tráfico (Centros de Control de transporte ferroviario en Irlanda y Tráfico Aéreo en Polonia) y Defensa & Seguridad (Radar MK1 del proyecto Eurofighter).

Asia, Oriente Medio & África (AMEA)

- Los ingresos en el 2020 en AMEA presentan un descenso del -23% en moneda local, afectados principalmente por la división de Transporte & Defensa y, en menor medida, por el negocio de Elecciones.
- Las ventas en el 2020 en la división de Transporte & Defensa (c. 80% de las ventas de la región) han registrado fuertes caídas por los retrasos debidos al Covid, con descensos de doble dígito tanto en el segmento de Transportes (proyecto urbano en Riad y proyecto ferroviario en Arabia Saudí) como de Tráfico Aéreo (menor actividad en programas internacionales).
- Las ventas en el 2020 en la división de Minsait (c. 20% de las ventas de la región) han registrado también descensos de doble dígito por la peor comparativa en el negocio de Elecciones por el proyecto de Iraq.
- Los ingresos en el 4T20 han caído un -28% en moneda local, afectados en su mayoría por la caída del vertical de Transporte & Tráfico.
- La contratación en el 2020 ha caído un -25% en moneda local, debido a las caídas registradas en el periodo en la división de Transporte & Defensa y al difícil comparable tanto en Transporte & Tráfico (contratación de la fase de mantenimiento de Ticketing urbano e interurbano en Riad en el segmento de Transportes en el año anterior) como en Defensa & Seguridad (contratación de sistemas de defensa en Omán y Vietnam en el año anterior).

Anexos

Cuenta de resultados consolidada

	2020 M€	2019 M€	Variación		4T20 M€	4T19 M€	Variación	
			M€	%			M€	%
Ingresos ordinarios	3.043,4	3.203,9	(160,5)	(5,0)	890,2	916,4	(26,2)	(2,9)
Otros ingresos	69,5	90,9	(21,4)	(23,6)	14,9	27,4	(12,5)	(45,7)
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(1.107,8)	(1.189,5)	81,7	(6,9)	(390,1)	(365,7)	(24,4)	6,7
Gastos de personal	(1.877,9)	(1.757,7)	(120,2)	6,8	(514,7)	(455,6)	(59,1)	13,0
Otros resultados	(49,9)	(1,4)	(48,5)	NA	(2,5)	1,0	(3,5)	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	77,4	346,2	(268,8)	(77,6)	(2,4)	123,4	(125,8)	(101,9)
Amortizaciones	(110,3)	(125,2)	14,9	(11,9)	(21,4)	(29,2)	7,8	(26,7)
Resultado de Explotación (EBIT)	(32,9)	221,0	(253,9)	(114,9)	(23,8)	94,2	(118,0)	(125,2)
Margen EBIT	(1,1%)	6,9%	(8,0) pp	NA	(2,7%)	10,3%	(13,0) pp	NA
Resultado Financiero	(41,1)	(44,2)	3,1	(6,9)	(10,3)	(12,4)	2,1	(16,8)
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	1,6	0,7	0,9	NA	0,2	0,1	0,1	NA
Resultado antes de impuestos	(72,4)	177,6	(250,0)	(140,8)	(33,8)	81,9	(115,7)	(141,3)
Impuesto de sociedades	14,9	(51,5)	66,4	(129,1)	0,6	(24,3)	24,9	(102,3)
Resultado del ejercicio	(57,5)	126,1	(183,6)	(145,6)	(33,3)	57,6	(90,9)	(157,8)
Resultado atribuible a socios externos	(7,7)	(4,7)	(3,0)	NA	(0,9)	(0,9)	0,0	NA
Resultado neto	(65,2)	121,4	(186,6)	(153,7)	(34,2)	56,7	(90,9)	(160,3)

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	2020	2019	Variación (%)
BPA básico (€)	(0,370)	0,688	(153,8)
BPA diluido (€)	(0,325)	0,640	(150,8)

	2020	2019
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	421.506	331.005
Total Acciones ponderadas consideradas	176.232.896	176.323.397
Total Acciones diluidas consideradas	193.322.239	193.412.740
Autocartera al cierre del periodo	546.555	282.006

Cifras no auditadas

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

El **BPA diluido** está calculado dividiendo el Resultado Neto (una vez deducido el impacto del bono emitido en octubre de 2016 por 250 M€ con precio de conversión de 14,629€) entre el número total medio de acciones de la compañía correspondiente al periodo en curso, menos la autocartera media, más el saldo medio de las teóricas nuevas acciones a emitir en caso de conversión total de los bonos convertibles.

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

- Los Ingresos ordinarios en términos reportados caen un -5% en el 2020 y un -3% en el 4T20.
- Otros Ingresos ascienden a 70 M€ vs 91 M€ en el 2019. Esta reducción se debe principalmente al menor trabajo para el inmovilizado (-18 M€).
- Aprovisionamientos y otros gastos de explotación caen un -7%, por el menor volumen de compras, la disminución de la subcontratación, así como por la reducción en otros gastos como viajes, suministros, etc. En cambio, en el 4T20 esta partida se ha visto incrementada un +7%, principalmente por la reducción de inventarios y por los costes derivados del plan de acción que se anunció en julio.
- Los Gastos de Personal aumentan un +7% en el 2020, que incluyen 88 M€ de la provisión para el plan de transformación de la plantilla que se ha registrado en el cuarto trimestre. Excluyendo este impacto, los gastos de personal habrían aumentado un +2% en el 2020, en línea con el incremento de la plantilla media. En el 4T20, los gastos de personal excluyendo el plan de transformación de la plantilla habrían caído un -6%.
- El EBITDA reportado se sitúa en 77 M€ afectado por retrasos y menor actividad, así como por el impacto de las provisiones del plan de acción (-189 M€) y de la plusvalía por la venta de Metrocall (+36 M€) vs 346 M€ en el 2019.
- Las Amortizaciones se sitúan en 110 M€ en el 2020, nivel inferior en 15 M€ a la cifra de 2019 como consecuencia de los deterioros de intangibles llevados a cabo en el segundo trimestre.
- El EBIT en el 2020 se sitúa en -33 M€ vs 221 M€ en el 2019, por los mismos motivos que el EBITDA.
- El Resultado Financiero se sitúa en -41 M€ en el 2020 vs -44 M€ en el 2019, por menores costes financieros asociados a la gestión de las coberturas de divisas. El coste medio bruto de la deuda se ha situado en el 1,9% vs 1,8% en el 2019.
- El ingreso por impuesto asciende a +15 M€ en el 2020, principalmente como consecuencia del ingreso fiscal que se produce en España por las pérdidas registradas (vs gasto por impuesto de -51 M€ en el 2019).
- El Resultado neto del Grupo se sitúa en -65 M€ vs 121 M€ en el 2019.

Resultados por negocios

2020					4T20			
M€	T&D	Minsait	Eliminaciones	Total	T&D	Minsait	Eliminaciones	Total
Ventas totales	1.120	1.924	-	3.043	378	512	-	890
Margen de Contribución	159	133	-	291	53	52	-	104
Margen de Contribución (%)	14,2%	6,9%	-	9,6%	13,9%	10,1%	-	11,7%
EBIT	55	(88)	-	(33)	12	(36)	-	(24)
Margen EBIT (%)	4,9%	(4,6%)	-	(1,1%)	3,3%	(7,1%)	-	(2,7%)

2019					4T19			
M€	T&D	Minsait	Eliminaciones	Total	T&D	Minsait	Eliminaciones	Total
Ventas totales	1.189	2.015	-	3.204	374	542	-	916
Margen de Contribución	234	262	-	496	85	73	-	158
Margen de Contribución (%)	19,7%	13,0%	-	15,5%	22,7%	13,5%	-	17,3%
EBIT	145	76	-	221	64	30	-	94
Margen EBIT (%)	12,2%	3,8%	-	6,9%	17,0%	5,6%	-	10,3%

Cifras no auditadas

Balance consolidado

	2020 M€	2019 M€	Variación M€
Inmovilizado material	96,2	117,2	(21,0)
Inversiones inmobiliarias	1,2	1,3	(0,1)
Activos por derechos de uso	119,5	129,6	(10,1)
Otros activos intangibles	278,9	372,6	(93,7)
Participadas y otros inmovilizados financieros	260,0	218,2	41,8
Fondo de Comercio	889,5	884,9	4,6
Activos por impuestos diferidos	199,1	151,1	48,0
Activos no corrientes	1.844,4	1.874,9	(30,5)
Activos no corrientes mantenidos para la venta	9,6	13,4	(3,8)
Activo circulante operativo	1.292,0	1.445,4	(153,4)
Otros activos corrientes	132,2	128,3	3,9
Efectivo y equivalentes	1.184,9	854,5	330,4
Activos corrientes	2.618,6	2.441,6	177,0
TOTAL ACTIVO	4.462,9	4.316,5	146,4
Capital y Reservas	668,5	780,1	(111,6)
Acciones propias	(3,8)	(2,8)	(1,0)
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	664,8	777,3	(112,5)
Socios externos	19,1	23,5	(4,4)
PATRIMONIO NETO	683,9	800,8	(116,9)
Provisiones para riesgos y gastos	65,9	55,2	10,7
Deuda financiera a largo plazo	1.372,8	1.379,6	(6,8)
Otros pasivos financieros no corrientes	224,5	202,5	22,0
Pasivos por impuestos diferidos	1,5	1,6	(0,1)
Otros pasivos no corrientes	29,0	13,8	15,2
Pasivos no corrientes	1.693,8	1.652,7	41,1
Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	293,4	26,7	266,7
Otros pasivos financieros corrientes	75,0	85,2	(10,2)
Pasivo Circulante Operativo	1.365,4	1.397,0	(31,6)
Otros pasivos corrientes	351,5	354,1	(2,6)
Pasivos corrientes	2.085,2	1.863,0	222,2
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	4.462,9	4.316,5	146,4
Deuda financiera a corto plazo	(293,4)	(26,7)	(266,7)
Deuda financiera a largo plazo	(1.372,8)	(1.379,6)	6,8
Deuda financiera bruta	(1.666,2)	(1.406,3)	(259,9)
Efectivo y equivalentes	1.184,9	854,5	330,4
Deuda neta	(481,4)	(551,8)	70,4

Cifras no auditadas

Flujos de tesorería consolidado

	2020	2019	Variación	4T20	4T19	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	(72,4)	177,6	(250,0)	(33,8)	81,9	(115,7)
Ajustes:						
- Amortizaciones	110,3	125,2	(14,9)	21,4	29,2	(7,8)
- Subvenciones, provisiones y otros	111,8	(29,6)	141,4	58,5	(19,2)	77,7
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	(1,6)	(0,7)	(0,9)	(0,2)	(0,1)	(0,1)
- Resultados financieros	41,1	44,2	(3,1)	10,3	12,4	(2,1)
Dividendos cobrados	2,2	0,3	1,9	1,5	0,3	1,2
Flujo de caja operativo antes de variación de capital circulante	191,3	317,0	(125,7)	57,6	104,6	(47,0)
Variación en deudores comerciales y otros	186,3	36,9	149,4	92,3	119,8	(27,5)
Variación en existencias	(28,2)	(100,7)	72,5	77,1	23,8	53,3
Variación en acreedores comerciales y otros	(115,3)	(67,2)	(48,1)	(38,6)	82,6	(121,2)
Tesorería procedente de las actividades operativas	42,7	(131,0)	173,7	130,8	226,2	(95,4)
Inversión Material, neto	(19,3)	(30,8)	11,5	(0,7)	(12,5)	11,8
Inversión Inmaterial, neto	(20,0)	(45,2)	25,2	8,8	(9,3)	18,1
Capex	(39,2)	(76,0)	36,8	8,2	(21,9)	30,1
Resultados financieros pagados	(36,6)	(30,6)	(6,0)	(12,1)	(11,4)	(0,7)
Variación de otros pasivos financieros ⁽¹⁾	(36,9)	(35,4)	(1,5)	(9,8)	(35,4)	25,6
Impuestos sobre sociedades pagados	(38,1)	(36,5)	(1,6)	(16,9)	(16,5)	(0,4)
Flujo de caja libre	83,1	7,5	75,6	157,7	245,7	(88,0)
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,0	(5,5)	5,5	0,0	1,4	(1,4)
Inversiones/Desinversiones Financieras	10,5	(68,5)	79,0	(11,9)	(67,7)	55,8
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	(5,5)	0,0	(5,5)	(5,4)	0,0	(5,4)
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Aportación de socios	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	(2,3)	1,2	(3,5)	0,1	0,6	(0,5)
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	85,8	(65,4)	151,2	140,6	180,0	(39,4)
Deuda neta inicial	(551,8)					
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	85,8					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	(15,5)					
Deuda neta final	(481,4)					
Saldo inicial de efectivo y equivalentes	854,5	917,8	(63,3)			
Variación de la tasa de cambio	(13,6)	0,1	(13,7)			
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	258,1	1,9	256,2			
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	85,8	(65,4)	151,2			
Saldo final de efectivo y equivalentes	1.184,9	854,5	330,4			
Endeudamiento financiero c/p y l/p	(1.666,2)	(1.406,3)	(259,9)			
Deuda neta final	(481,4)	(551,8)	70,4			

(1) El efecto NIIF 16 se encuentra recogido en el epígrafe "Variación de otros pasivos financieros"

Cifras no auditadas

- El Flujo de Caja Operativo antes de la variación de capital circulante fue de +191 M€ vs +317 M€ en el 2019, principalmente como consecuencia de la menor rentabilidad operativa.
- La Tesorería procedente de las actividades operativas (capital circulante) en el 2020 se sitúa en +43 M€ vs -131 M€ en el 2019, mejorando principalmente por la partida de Clientes (+186 M€ en 2020). En el 4T20 destaca el buen comportamiento del capital circulante (131 M€), por la positiva contribución de clientes (+92 M€ en el 4T20) y de la partida de inventarios (+77 M€ en el 4T20).
- El Circulante Operativo Neto (Activo circulante operativo – Pasivo circulante operativo) ha sido de -73 M€, equivalente a -9 días de ventas (DoS) vs 6 DoS en diciembre de 2019 y 13 DoS en los 9M20. Esta reducción se ha debido al buen comportamiento de la partida de Clientes, que mejoran en 27 DoS, mayoritariamente por los mayores cobros en la división de Transporte & Defensa (entrada de caja de cobros retrasados y alto volumen de anticipos). En cambio, la partida de Existencias se incrementa en 4 DoS vs 2019 (por la dificultad de certificar determinados hitos y retrasos en determinados proyectos por el Covid) y la de proveedores empeora en 9 DoS vs 2019 (por el menor volumen de compras con respecto al año anterior).
- El Factoring sin recurso de facturas de clientes se mantiene estable en 187 M€.
- La inversión en CAPEX (neta de los cobros por subvenciones) se ha situado en 39 M€ en el 2020, nivel inferior en -37 M€ respecto al 2019. Esta diferencia se explica por el mayor cobro por subvenciones en el ejercicio (27 M€ en 2020 vs 19 M€ en 2019, principalmente concentradas en el vertical de Defensa & Seguridad), así como por la menor inversión derivada del plan de acción anunciado por la compañía.
- El pago por Resultado Financiero ha sido de 37 M€ en el 2020 vs 31 M€ en los 2019, por mayores intereses de préstamos a corto y largo plazo, así como por otros gastos financieros.
- El pago por Impuesto de Sociedades ha sido de 38 M€, nivel similar al del 2019.
- El Flujo de Caja Libre en el 2020 se ha situado en 83 M€ (121 M€ excluyendo la salida de caja de 38 M€ por el plan de transformación de la plantilla) vs 8 M€ en 2019, mejorando significativamente por la positiva contribución del capital circulante. El FCF en el 4T20 se ha situado en 158 M€ (195 M€ excluyendo la salida de caja por el plan de transformación de la plantilla).
- La Deuda neta alcanza los 481 M€ vs 552 M€ en 2019 y vs 626 M€ en los 9M20. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16, los costes derivados del plan de acción y la plusvalía por la venta de Metrocall) se sitúa en 2,5x en el 2020 vs 1,8x en 2019 y 2,8x en los 9M20.

Medidas alternativas de rendimiento

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

Ingresos Orgánicos

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

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

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

Resultado de Explotación (EBIT)

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

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

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

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

Margen Operativo

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

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

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

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

Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)

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

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

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

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

Deuda Financiera Neta

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

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

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

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

Flujo de Caja Libre (Free Cash Flow)

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

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

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

Margen de Contribución

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

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

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

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

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

Contratación

Definición: es el importe de los contratos ganados a lo largo de un período. El importe de la contratación no debe confundirse con los ingresos o el importe neto de la cifra de negocios ya que el

importe de un contrato ganado en un ejercicio concreto (y que computa como contratación de dicho ejercicio) puede ejecutarse a lo largo de varios ejercicios.

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

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

Cartera de pedidos

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

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

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

Glosario

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

Book-to-Bill: Ratio Contratación/Facturación.

BPA: Beneficio neto Por Acción.

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

CAPEX: Capital Expenditure (Gasto de Capital).

DoS: Days of Sales (Días de ventas).

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

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

LTM: Last Twelve Months (Últimos Doce Meses).

Minsait: División de Tecnologías de la Información.

T&D: Transporte y Defensa.

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

Fernando Ortega
Tfno: +34.91.480.98.00
fortegag@indra.es

Disclaimer

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

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