

## Resultados 1S20

**Los ingresos y el margen operativo caen un -4% y un -58%, especialmente impactados en el 2T20 por el covid.**

**Fuerte crecimiento de la contratación (+8%) y de la cartera (+15%) y buen comportamiento del FCF (+149 M€ vs 1S19).**

**La compañía ejecutará un plan de acción postcovid, que aportará unos ahorros anuales recurrentes estimados de 100 M€.**

- Indra ha lanzado un plan de acción postcovid para reorientar inversiones y optimizar costes y adaptarse a los cambios estructurales del negocio, que ya incluyen en este trimestre un impacto negativo en el EBIT de 95 M€ por deterioro de Activos Intangibles. Los ahorros anuales se estiman en 100 M€ a partir de 2021.
- La contratación ha aumentado un +8% en el 1S20 vs 1S19, impulsada por el fuerte crecimiento de la división de Transporte & Defensa, lo que hace que la cartera alcance un nuevo récord histórico absoluto (5.094 M€), con un crecimiento del 15%.
- Los ingresos han descendido un -2% en moneda local (-4% en reportado) en el 1S20 vs 1S19, afectados por el impacto del covid. Los ingresos en el segundo trimestre caen -5% en moneda local y -8% en reportado vs 2T19.
- El Margen Operativo alcanza los 43 M€ en el 1S20 vs 102 M€ en el 1S19 (equivalente a un margen del 2,9% en el 1S20 vs 6,6% en el 1S19), afectado por los retrasos y la menor actividad debida al covid.
- El EBIT reportado alcanza los -78M€ en el 1S20 frente a 79 M€ en el 1S19 (-97M€ en 2T20 vs 40 M€ en 2T19), afectado por los retrasos y la menor actividad debida al covid, que impacta en mayor medida en el segundo trimestre, y por los deterioros de intangibles (-95 M€).
- La generación de caja ha sido +149 M€ superior a la del 1S19. El ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16 y de los deterioros de intangibles) se sitúa en 2,7x en el 1S20 vs 2,4x en 1S19.
- Indra ha continuado reforzando su sólida posición de liquidez durante el 2T20, y cuenta con más de 1.100 M€ entre efectivo y líneas disponibles a 30 de junio de 2020.
- Esperamos un 2S20, que aunque estará afectado por el covid, tendrá un mejor comportamiento relativo que el 1S20, si no hay un empeoramiento en la pandemia.

Madrid, 29 de julio de 2020 - Fernando Abril-Martorell, Presidente Ejecutivo de Indra:

*“Tal y como anticipamos, los resultados del segundo trimestre de 2020 han estado impactados de forma considerable por la crisis desencadenada por el covid-19, que en este segundo trimestre ha afectado a la totalidad del período desde abril a junio. Prácticamente todos los sectores en los que Indra opera sufren este impacto, aunque con diferente profundidad y expectativas de duración, con sectores fuertemente afectados como determinados segmentos de industria y el de tráfico aéreo, frente a otros que han resistido mejor, como medios de pagos o utilities. Las economías de los principales países donde operamos, España, Latinoamérica, Italia y los países exportadores de petróleo, se han visto profundamente afectadas también, con distintas perspectivas de recuperación para 2021.*

*El covid está impactando de forma muy diferente a nuestros dos negocios, con dinámicas muy distintas para Minsait (TI) frente a Transporte y Defensa, aunque ambas sufren por la menor operatividad de las fuerzas de ventas, el bajo precio del petróleo y la depreciación de las monedas de varios países, en especial Minsait en Latinoamérica.*

*En Minsait, el impacto en ventas del covid en el segundo trimestre es lógicamente mayor que en el primero, que solamente tenía tres semanas de efecto covid. El impacto en el trimestre en márgenes es más elevado, con una pérdida del 78% en el margen operativo trimestral, por la pérdida de apalancamiento operativo derivada de las menores ventas, junto con el mayor peso de la estructura de costes fijos de personal de una plantilla dimensionada para un entorno de crecimiento, además de una mayor presión competitiva y de precios observada en el trimestre y un mix diferente, derivada de la difícil situación que están afrontando algunos de nuestros clientes.*

*Transporte y Defensa muestra un mayor impacto temporal en ingresos en el 2T20 frente al 2T19, tal y como ya anticipamos, derivado de los retrasos en la toma de decisiones de nuestros clientes y la dificultad en realizar pruebas y entregas en proyectos internacionales por las dificultades para viajar, que aún permanecen en muchos países. La contabilización de los proyectos por reconocimiento de hitos acentúa de forma desproporcionada estos impactos, pero de igual forma conducirá a una recuperación más rápida una vez la situación internacional se vaya normalizando.*

*En sentido positivo, merece destacarse la contratación de Transporte y Defensa que experimenta un crecimiento muy sólido (+41% en 1S20 vs 1S19), incluso superior a nuestro propio presupuesto pre-covid, principalmente impulsada por Defensa, incrementando aún más nuestra cartera (3,0x cartera/ventas), lo que refuerza aún más nuestras expectativas de crecimiento en el medio plazo. Tanto en Minsait como en T&D esperamos un segundo semestre de 2020 mejor que el 1S20. La generación de caja se comporta también de forma positiva durante el semestre, 149 M€ mejor que la cifra reportada en el 1S19, gracias principalmente a los mayores cobros, entre los que se incluyen algunos de los proyectos retrasados de 2019, y a pesar del aumento de existencias por el retraso de certificaciones. La posición financiera se vuelve a reforzar, con una liquidez superior a los 1.100 M€ a cierre del trimestre, entre caja, líneas a corto plazo y financiación disponible.*

*El covid está suponiendo para nuestros clientes, no solo reducciones temporales en sus ventas y resultados, sino también un cambio estructural en sus necesidades, para las que Indra ha desarrollado en los últimos años las capacidades tecnológicas necesarias, por lo que van a suponer una oportunidad a futuro para nuestro negocio. Entre estas nuevas necesidades destacan las derivadas del teletrabajo, la remotización con protocolos y sistemas de ciberseguridad, aceleración de la implantación de canales digitales con sus clientes, impulso del e-commerce y procesos on-line, soluciones contact-less, adelanto tecnológico de soluciones RPA, inteligencia artificial, sistemas no tripulados, ciberdefensa, además del rebalanceo y mayor gasto público para relanzar las economías, con posible impacto positivo en infraestructuras en el medio plazo.*

*Estos cambios estructurales en nuestros clientes nos hacen replantearnos la continuidad de algunos de nuestros productos e inversiones basados en tecnologías antiguas, dada la previsible aceleración de la digitalización. Esto supone la realización de saneamientos de activos intangibles por importe de 95 M€ en el período, y también la obligación de adaptar y transformar las estructuras de costes y de la plantilla. La combinación de estas medidas (plan de acción postcovid) esperamos generará ahorros anuales estimados del entorno de 100M€ a partir de 2021, con unos costes estimados de captura de 165 M€ en 2020, de los que 95 M€ ya están contabilizados en este trimestre.*

*En resumen, aunque el impacto y la incertidumbre por el covid persisten y continuarán afectando a los resultados del ejercicio, hemos comenzado a ver algunos signos positivos en las últimas semanas del período reportado, que nos permiten anticipar que el 2T20 debe ser el peor trimestre del ejercicio, y que el segundo semestre tendrá un comportamiento mejor que el primer semestre. Con todo ello y dentro de un lógico marco de incertidumbre que dependerá de la evolución de la pandemia, esperamos*

que los ingresos de 2020 se sitúen entre 3.150 y 3.200 M€ en moneda constante, y el EBIT entre 120 y 135 M€ antes de deterioro de intangibles y costes de captura del plan de acción.

La positiva evolución reciente de nuestra contratación, el tamaño que ya alcanza nuestra cartera acumulada, la inercia comercial que hemos logrado mantener a pesar de la crisis, nuestras capacidades tecnológicas para abordar las nuevas necesidades de nuestros clientes en el mundo postcovid, junto con el impacto positivo que tendrán las medidas puestas en marcha con el plan de acción postcovid, nos permiten mantener las buenas perspectivas internas de ventas y EBIT para el ejercicio 2021 y siguientes.

**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.**

Principales Magnitudes	1S20	1S19	Variación (%)	2T20	2T19	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Contratación neta	2.087	1.930	8,1 / 11,4	1.067	983	8,5 / 12,4
Ingresos	1.484	1.546	(4,0) / (1,5)	749	811	(7,6) / (4,5)
Cartera de pedidos	5.094	4.420	15,3	5.094	4.420	15,3
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	(18)	142	(112,6) / (111,2)	(69)	72	(195,4) / (193,0)
Margen EBITDA %	(1,2%)	9,2%	(10,4) pp	(9,2%)	8,9%	(18,1) pp
Margen Operativo	43	102	(57,7)	12	54	(77,6)
Margen Operativo %	2,9%	6,6%	(3,7) pp	1,6%	6,6%	(5,0) pp
Resultado de Explotación (EBIT)	(78)	79	(199,2) / (197,4)	(97)	40	(341,7) / (338,3)
Margen EBIT %	(5,3%)	5,1%	(10,4) pp	(13,0%)	5,0%	(18,0) pp
Resultado Neto	(75)	34	(319,8)	(81)	16	(617,1)
Deuda neta	670	716	(6,5)	670	716	(6,5)
Flujo de Caja Libre	(88)	(237)	NA	(29)	(129)	(77,3)
BPA básico (€)	(0,423)	0,192	(320,3)	NA	NA	NA

Transporte y Defensa (T&D)	1S20	1S19	Variación (%)	2T20	2T19	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Ingresos	505	552	(8,4) / (7,5)	260	288	(9,5) / (8,3)
Margen Operativo	30	61	(51,4)	14	26	(43,9)
Margen Operativo (%)	5,9%	11,1%	(5,2) pp	5,6%	9,0%	(3,4) pp
Resultado de Explotación (EBIT)	(18)	51	(134,0)	(29)	20	(244,8)
Margen EBIT %	(3,5%)	9,3%	(12,8) pp	(11,3%)	7,1%	(18,4) pp

Minsait (TI)	1S20	1S19	Variación (%)	2T20	2T19	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Ingresos	979	994	(1,6) / 1,7	489	523	(6,5) / (2,5)
Margen Operativo	13	41	(67,2)	(2)	28	(108,9)
Margen Operativo (%)	1,4%	4,1%	(2,7) pp	(0,5%)	5,3%	(5,8) pp
Resultado de Explotación (EBIT)	(61)	27	(321,5)	(68)	20	(441,2)
Margen EBIT %	(6,2%)	2,8%	(9,0) pp	(13,9%)	3,8%	(17,7) pp

## Plan de Acción postcovid

La compañía ha puesto en marcha un plan de acción postcovid para adaptarse al nuevo entorno y a los cambios estructurales de las necesidades de sus clientes. Este plan está basado en la gestión proactiva de la nueva demanda e impulso de los ingresos, aprovechando las capacidades tecnológicas de Indra, así como en acelerar la transformación de las operaciones de la compañía.

El plan de transformación de las operaciones tiene como principales ejes la eficiencia en costes y la priorización de las inversiones y los recursos, y sus principales líneas de acción son las siguientes:

	Acciones	Impacto estimado en EBIT M€		Ahorro estimado en Caja M€	
		Costes de Captura 2020	Ahorro anual 2021	Costes de Captura 2020	Ahorro anual 2021
		1	Reducción de costes de no personal	0	20
2	Mejora de procesos internos y nuevos modelos de trabajo	-1,4	25	0	25
3	Reorientación de la inversión en Capex y ajustes en el Balance	-100	25	6,3	0
4	Transformación de la Plantilla	-65	30	-45	30
	<b>Total</b>	<b>-166,4</b>	<b>100</b>	<b>-38,7</b>	<b>75</b>

### 1.- Reducción de costes de no personal:

Esta medida pretende obtener un impacto positivo estimado en el EBIT y en la generación de caja a partir de 2021 de 20 M€ anuales. Su objetivo es reducir las partidas de costes generales (exceptuando los de personal), que se ven afectadas por los cambios producidos en la demanda de nuestros clientes y que nos permiten aprovechar mejor sus nuevas necesidades. Incluye compras, sistemas de información internos, comunicaciones, servicios profesionales externos, gastos de viaje, suministros y marketing.

### 2.- Mejora de procesos internos y nuevos modelos de trabajo:

Estas medidas supondrán un impacto positivo estimado en el EBIT de 25 M€ anuales desde 2021.

La compañía obtendrá eficiencias en costes mediante la revisión y optimización de procesos internos y sistemas, aplicando modelos organizativos ágiles y nuevas tecnologías que permitan optimizar la operativa de la compañía en el nuevo entorno.

Así mismo, se impulsará el trabajo en remoto con el fin de mejorar la conciliación y la productividad de los empleados, minimizando los riesgos asociados a la pandemia covid-19 en la operativa de la compañía. Esto supone optimizar y reducir el número de sedes y la superficie necesaria de los inmuebles actuales.

### 3.- Reorientación de la inversión en CAPEX y ajustes de Balance:

Esta acción tiene como objetivo reorientar las inversiones de CAPEX sobre los productos existentes, adaptándolos a las nuevas necesidades estructurales de nuestros clientes tras el Covid-19, y eliminando las tecnologías antiguas. Para ello, 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 M€, correspondiendo -55 M€ a Minsait y -31 M€ a Transporte & Defensa. Este ajuste supondrá un impacto positivo en el EBIT de 25 M€ anuales desde 2021.

#### 4.- Plan de transformación de la plantilla:

En septiembre Indra iniciará conversaciones con la representación de los trabajadores para abordar de manera dialogada las medidas concretas necesarias para esta transformación, derivadas de los cambios estructurales del negocio y de la caída de las ventas.

### Principales aspectos destacados

**La cartera** se sitúa en su nivel histórico más alto y alcanza los 5.094 M€ en el 1S20, presentando un crecimiento del +15,3% en términos reportados. La cartera de la división de T&D asciende a 3,4 bn€ y la de Minsait a 1,7 bn€, con crecimientos del +21,9% y +4,2% respectivamente. El ratio conjunto de cartera sobre ventas de los últimos doce meses también alcanza su nivel histórico más alto y se sitúa en 1,62x (vs 1,39x en 1S19).

**La contratación neta** en el 1S20 sube un +11,4% en moneda local (+8,1% en reportado), impulsada por el fuerte crecimiento de la división de Transporte & Defensa:

- **La contratación en la división de T&D en el 1S20** ha subido un +43,1% en moneda local, principalmente impulsada por la fuerte contratación registrada en el vertical de Defensa & Seguridad en España (Sistemas de defensa electrónica y el radar de vigilancia para las Fragatas F110 de la Armada española), Europa (radares en UK) y AMEA (radares en Corea del Sur e Indonesia)
- **La contratación en la división de Minsait en el 1S20** ha caído un -2,5% en moneda local, debido a la fuerte contratación que se registró en el mismo periodo del año anterior en Administraciones Públicas (soluciones de tributos y contratos relevantes de Outsourcing en España) y en Servicios Financieros (BPO en Brasil).

**Los ingresos** en el 1S20 han caído un -1,5% en moneda local (-4,0% en reportado), principalmente por la caída de la división de Transporte & Defensa:

- **Los ingresos de la división de T&D en el 1S20** han caído un -7,5% en moneda local, lastrados por la caída de Defensa & Seguridad (-15,5% en moneda local), por la menor actividad en el área de Plataformas y Simulación, peor comparativa del Eurofighter en el semestre, así como por los retrasos causados por el covid. **Las ventas en el 2T20** han caído un -8,3% con caídas tanto en Defensa & Seguridad (-13,3% en moneda local) como en Transporte & Tráfico (-3,5% en moneda local), siendo el impacto del covid más acentuado en este trimestre en Defensa y Programas Internacionales de Tráfico Aéreo.
- **Los ingresos de la división de Minsait en el 1S20** han crecido ligeramente un +1,7% en moneda local. Los crecimientos registrados en Telecom & Media (+10,3% en moneda local), Servicios Financieros (+5,5% en moneda local), y Energía & Industria (+1,6% en moneda local), han compensado la caída registrada en Administraciones Públicas (-9,1% en moneda local). **Las ventas en el 2T20** han caído un -2,5% en moneda local afectadas en parte por el covid. Los descensos se han registrado en Administraciones Públicas & Sanidad (-14,4% en moneda local) y Energía & Industria (-1,8% en moneda local).
- **El tipo de cambio** contribuye negativamente con -38 M€ en el 1S20 y -25 M€ en el 2T20.

**Los ingresos orgánicos en el 1S20** (excluyendo la contribución inorgánica de SIA y efecto del tipo de cambio) han descendido un -3,7% (-6,6% en el 2T20). Por su parte, la división de Minsait en el 1S20 ha registrado una caída de -1,6% en orgánico (-5,7% en el 2T20).

**La contribución de los servicios digitales** ha sido de 248 M€ (25% de las ventas de Minsait) en el 1S20, lo que supone un crecimiento del +12,4% respecto al 1S19, principalmente impulsado por la contribución inorgánica de la compañía SIA.

**El EBITDA** reportado se sitúa en -18 M€ en el 1S20 vs 142 M€ en el 1S19, afectado por los deterioros de intangibles (-95 M€), y por los retrasos y la menor actividad debida al covid. Ambos impactos se concentran en el 2T20. Así, el EBITDA en el 2T20 fue de -69 M€ vs 72 M€ en el 2T19.

**El Margen Operativo** alcanza los 43 M€ en el 1S20 vs 102 M€ en el 1S19 (equivalente a un margen del 2,9% en el 1S20 vs 6,6% en el 1S19), afectado por los retrasos y la menor actividad debida al covid. En el 2T20 se sitúa en 12 M€ vs 54 M€ en el 2T19 (margen del 1,6% vs 6,6% en el 2T19):

- **El Margen Operativo de la división de T&D en el 1S20** alcanza 30 M€ vs 61 M€ en el 1S19, equivalente a un margen del 5,9% en el 1S20 vs 11,1% en el 1S19. En el 2T20 el Margen Operativo se sitúa en el 5,6% vs 9,0% en el 2T19. La caída de la rentabilidad se explica por retrasos en el reconocimiento de certificaciones, que a su vez generan sobre costes en algunos proyectos, por el retraso en la toma de decisiones de clientes por el covid y la peor comparativa del Eurofighter.
- **El Margen Operativo de la división de Minsait en el 1S20** alcanza 13 M€ vs 41 M€ en el 1S19, equivalente a un margen del 1,4% en el 1S20 vs 4,1% en el 1S19, teniendo un impacto relevante el covid en el trimestre (Margen Operativo del -0,5% vs 5,3% en el 2T19). Este descenso es debido a la pérdida de apalancamiento operativo derivada de las menores ventas por el covid, junto con los mayores costes de personal de una plantilla dimensionada a principio de año para un ejercicio de crecimiento. Los costes de personal van reduciendo su crecimiento con respecto al primer trimestre, ya que la plantilla continúa descendiendo con respecto a diciembre de 2019, pero aún es mayor que a junio de 2019. Así, el crecimiento de la masa salarial media de Minsait enero 2020 frente a enero 2019 fue del +8%, mientras que en el 1S20 fue del +5,5%.

El total de los costes de reestructuración de la plantilla ha sido de -19 M€ en el 1S20 vs -14 M€ en el 1S19.

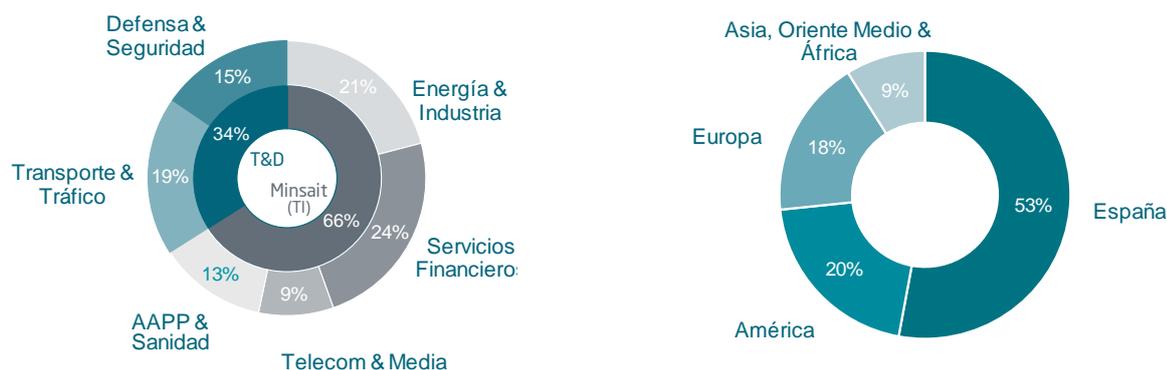
**El EBIT** reportado alcanza los -78M€ en el 1S20 frente a 79 M€ en el 1S19, afectado por los deterioros de intangibles (-95 M€), y por los retrasos y la menor actividad debida al covid, que impacta en mayor medida en el segundo trimestre. De esta forma, el EBIT reportado en el 2T20 ha sido de -97 M€ vs 40 M€ en el 2T19.

**El Resultado Neto** del Grupo se sitúa en -75 M€ vs 34 M€ en el 1S19. El resultado neto excluyendo el impacto de los deterioros de intangibles habría sido de -3 M€.

**El Flujo de Caja Libre** en el 1S20 ha mejorado en +149 M€, situándose en -88 M€ vs -237 M€ en el 1S19. El FCF en el 2T20 se ha situado en -29 M€ vs -129 M€ en el 2T19, gracias al mejor comportamiento del capital circulante.

**La Deuda Neta** alcanza los 670 M€ vs 552 M€ en 2019 y vs 716 M€ en el 1S19. El ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16 y de los deterioros de intangibles) se sitúa en 2,7x en el 1S20 vs 1,8x en 2019 y 2,4x en 1S19.

## Ingresos por negocios y regiones:



## Objetivos 2020

**Ingresos 2020:** entre 3.150 y 3.200 M€ en moneda constante.

**EBIT 2020:** entre 120 M€ y 135 M€ (antes de deterioro de intangibles y costes de captura del plan de acción, que totalizan 165M€).

## Recursos humanos

Al cierre del 1S20 la plantilla final está formada por 48.228 empleados, lo que supone un crecimiento del +2% vs junio de 2019. La plantilla media en el 1S20 vs 1S19 aumenta un +8%. La mayor parte del crecimiento de la plantilla respecto al 1S19 tuvo lugar en el tercer trimestre de 2019 y se produjo en la división de Minsait (c. 90% del incremento total de la plantilla), por varios proyectos de BPO muy intensivos en personal (principalmente en Latinoamérica).

La plantilla final al cierre de junio de 2020 ha descendido un -3,5% (1.770 empleados menos) respecto al cierre de marzo de 2020 y un -4,2% (2.121 empleados menos) respecto al cierre de diciembre de 2019.

Plantilla final	1S20	%	1S19	%	Variación (%) vs 1S19
España	28.142	58	27.588	58	2
América	15.638	32	15.673	33	(0)
Europa	2.332	5	2.142	5	9
Asia, Oriente Medio & África	2.116	4	1.930	4	10
<b>Total</b>	<b>48.228</b>	<b>100</b>	<b>47.333</b>	<b>100</b>	<b>2</b>

Plantilla media	1S20	%	1S19	%	Variación (%) vs 1S19
España	28.616	58	27.255	59	5
América	16.507	33	14.524	32	14
Europa	2.322	5	2.107	5	10
Asia, Oriente Medio & África	2.137	4	1.947	4	10
<b>Total</b>	<b>49.582</b>	<b>100</b>	<b>45.833</b>	<b>100</b>	<b>8</b>

## Otros acontecimientos del trimestre

El 3 de abril Indra decidió retirar la propuesta, anunciada el 27 de marzo, de presentar un Expediente de Regulación Temporal de Empleo (ERTE) y una Reducción Salarial y mantener abierto un canal de comunicación con la representación de los trabajadores en España para compartir la evolución de las estimaciones de la empresa, en la confianza de que en el momento que sea necesario apoyen las decisiones que se deban tomar. El Consejo de Administración, el Presidente, los Consejeros Ejecutivos y la Alta Dirección sí se han aplicado la rebaja salarial temporal que había sido propuesta.

El 11 de mayo se hizo pública, con ocasión de la comunicación de la información financiera intermedia correspondiente al primer trimestre de 2020, la decisión adoptada por la Sociedad de dejar en suspenso el Guidance para 2020 y posponer la decisión sobre la vuelta al pago de dividendo, prevista anteriormente para el presente ejercicio 2020, como consecuencia de que la crisis originada por el Covid-19.

El 21 de mayo el Consejo de Administración acordó llevar a cabo un Programa Temporal de Recompra de acciones propias con la finalidad de permitir a la Sociedad cumplir con las obligaciones de entrega de acciones a sus directivos derivadas del sistema de retribución vigente, afectando a un máximo de 250.000 acciones (representativas del 0,14% del capital social) y por importe máximo de 2,25M€.

El 1 de junio la compañía comunicó la finalización de dicho Programa Temporal de Recompra de acciones propias, tras haberse adquirido el número máximo de acciones previstas.

Respecto a la Junta General Ordinaria, cabe destacar que la misma se celebró en segunda convocatoria el pasado 25 de junio de 2020 con un quórum de asistencia del 70,11% del capital social y todas las propuestas de acuerdos elevadas a la misma fueron aprobadas por amplia mayoría de votos a favor.

# Análisis por divisiones

## Transporte & Defensa (T&D)

T&D	1S20	1S19	Variación %		2T20	2T19	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación neta	834	590	41,4	43,1	568	346	64,2	66,4
Ventas	505	552	(8,4)	(7,5)	260	288	(9,5)	(8,3)
- Defensa & Seguridad	229	271	(15,6)	(15,5)	122	141	(13,4)	(13,3)
- Transporte & Tráfico	277	281	(1,4)	0,3	138	147	(5,7)	(3,5)
Book-to-bill	1,65	1,07	54,3		2,18	1,20	81,4	
Cart./Ventas 12m	2,95	2,26	30,3					

Los ingresos de la división de T&D en el 1S20 han caído un -7% en moneda local, lastrados por la caída de Defensa & Seguridad (-15% en moneda local). En cambio, las ventas de Transporte & Tráfico se han mantenido estables.

Las ventas en el 2T20 han caído un -8% en moneda local, con caídas tanto en Defensa & Seguridad (-13% en moneda local) como en Transporte & Tráfico (-3% en moneda local).

La contratación en la división de T&D en el 1S20 ha subido un +43% en moneda local, impulsada por la fuerte actividad registrada en Defensa & Seguridad (+84% en moneda local).

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses mejora hasta 2,95x vs 2,26x en el mismo periodo acumulado del año anterior. De igual forma, el ratio book-to-bill de contratación sobre ventas crece hasta 1,65x vs 1,07x en el mismo periodo acumulado del año anterior.

### Defensa & Seguridad

- Las ventas en el 1S20 de Defensa & Seguridad han descendido un -15% en moneda local, por la caída en el área de Plataformas y Simulación, la peor comparativa del Eurofighter en el 1S20 y por el impacto del covid.
- Todas las geografías presentan caídas en las ventas, destacando los descensos registrados en España (Plataformas y Simulación) y Europa (Plataformas). La mayor parte de la actividad del vertical en el 1S20 se concentra en Europa y en España (c. 40% de las ventas en cada uno de ellos).
- Las ventas en el 2T20 han descendido un -13% en moneda local, principalmente por las caídas registradas en Europa (Plataformas) y AMEA (Sistemas Integrados), afectadas en gran medida en este trimestre por los retrasos causados por el covid-19.
- La contratación en el 1S20 ha crecido un +84% en moneda local, impulsada por la fuerte contratación registrada en España (Fragatas F110). Además, destaca la contratación registrada en AMEA en el área de Sistemas Integrados y Plataformas (Radares en Corea del Sur y en Indonesia), y en Europa (Radar en UK).

### Transporte & Tráfico

- Las ventas en el 1S20 de Transporte & Tráfico se han mantenido estables en moneda local (-1% en reportado). El crecimiento en el segmento Transportes (+4% moneda local; c. 50% de las ventas) ha compensado el descenso registrado en el segmento de Tráfico Aéreo (-3% moneda local; c. 50% de las ventas).
- En el segmento de Transportes destaca el crecimiento registrado en España en el 1S20, apoyado principalmente por el área de transporte urbano (T-Mobilitat).

- En el segmento de Tráfico Aéreo en el 1S20, los Programas Internacionales han registrado caídas de doble dígito (principalmente en AMEA) por los retrasos causados por el covid-19, mientras que los Programas Europeos han descendido ligeramente.
- Los ingresos en el 2T20 han caído un -3% en moneda local, con descensos tanto en el segmento de Transportes (-5% en moneda local) como de Tráfico Aéreo (-2% en moneda local). Destaca la caída de doble dígito en ambos segmentos en AMEA, afectadas en gran medida en este trimestre por los retrasos causados por el Covid-19.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1S20 se distribuye entre España (c. 30% de las ventas), AMEA y Europa (c. 25% de las ventas cada una).
- La contratación en el 1S20 crece un +13% en moneda local, con fuertes crecimientos en España (Enaire y T-Mobilitat) y en Europa (Centros de control para transporte ferroviario en Irlanda). Asimismo, destaca la fuerte contratación registrada en Programas Internacionales de Tráfico Aéreo en países del Oriente Medio (India, Bahrein y Omán).

## Minsait

Minsait	1S20	1S19	Variación %		2T20	2T19	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación neta	1.253	1.341	(6,5)	(2,5)	499	637	(21,7)	(16,9)
Ventas	979	994	(1,6)	1,7	489	523	(6,5)	(2,5)
- Energía & Industria	310	316	(1,7)	1,6	151	161	(6,1)	(1,8)
- Servicios Financieros	351	345	1,8	5,5	176	182	(3,2)	1,6
- Telecom & Media	129	122	5,7	10,3	64	64	0,7	6,1
- AA.PP. & Sanidad	188	211	(11,1)	(9,1)	97	116	(16,4)	(14,4)
Book-to-bill	1,28	1,35	(5,0)		1,02	1,22	(16,2)	
Cart./Ventas 12m	0,86	0,84	2,4					

Las ventas de la división de Minsait en el 1S20 han subido un +2% en moneda local. Los ingresos crecen en Telecom & Media (+10% en moneda local), Servicios Financieros (+5% en moneda local), y Energía & Industria (+2% en moneda local), mientras que descienden en Administraciones Públicas & Sanidad (-9% en moneda local).

Excluyendo la contribución inorgánica de SIA (compañía de Ciberseguridad adquirida el 31 de diciembre de 2019) y efecto del tipo de cambio, las ventas 1S20 de la división de Minsait habrían caído un -2%.

La contribución de los servicios digitales ha sido de 248 M€ (25% de las ventas de Minsait) en el 1S20, lo que supone un crecimiento del +12% con respecto al 1S19, principalmente impulsado por la contribución inorgánica de la compañía SIA.

Los ingresos en el 2T20 han caído un -2% en moneda local, principalmente afectados por los descensos de Administraciones Públicas & Sanidad (-14% en moneda local) y Energía & Industria (-2% en moneda local).

La contratación en la división de Minsait en el 1S20 cae un -3% en moneda local. Los descensos registrados en Administraciones Públicas & Sanidad (-19% en moneda local) y Servicios Financieros (-3% en moneda local) no han sido compensados por los crecimientos de Telecom & Media (+16% en moneda local) y Energía & Industria (+4% en moneda local).

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses mejora hasta el 0,86x vs 0,84x en el 1S19. El ratio book-to-bill de contratación sobre ventas desciende y se sitúa en 1,28x vs 1,35x en el 1S19.

## Energía & Industria

- Las ventas en el 1S20 de Energía & Industria han subido +2% en moneda local. El segmento de Energía (c. 60% de las ventas del vertical) ha crecido ligeramente, mientras que el segmento de Industria (c. 40%) ha registrado descensos.
- Destaca el buen comportamiento en el 1S20 del segmento de Energía en América (sector Utilities en Brasil), mientras que las mayores caídas se han concentrado en el segmento de Energía en Europa (filial de Italia) y de Industria en América (sector Retail en Brasil).
- Los ingresos en el 2T20 han descendido un -2% como consecuencia de la caída de doble dígito del segmento de Industria, tanto en España como en América.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1S20 se concentra en España (c. 55% de las ventas) y América (c. 30% de las ventas).
- La contratación en el 1S20 ha subido un +4% en moneda local. El crecimiento registrado en el segmento de Energía (grandes clientes en España y América) ha compensado el fuerte descenso registrado en el segmento de Industria en España.

## Servicios Financieros

- Las ventas en el 1S20 de Servicios Financieros han aumentado un +5% en moneda local, con crecimientos tanto en el sector bancario (c. 85% de las ventas) como en el sector seguros (c. 15% de las ventas).
- Destaca el buen comportamiento en el 1S20 en el sector bancario en América, especialmente en el ámbito de medios de pago. De igual forma, destaca la evolución positiva del sector Seguros en España.
- Los ingresos en el 2T20 han aumentado un +2% en moneda local, por la positiva actividad en América.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1S20 se concentra en España (c. 70% de las ventas) y en América (c. 25% de las ventas).
- La contratación en el 1S20 ha caído un -3% en moneda local, afectada principalmente por los descensos de América (adjudicación de un contrato relevante de BPO en Brasil en el 1S19).

## Telecom & Media

- Las ventas en el 1S20 de Telecom & Media han registrado un crecimiento del +10% en moneda local, con crecimiento en todas las geografías.
- Destaca la mayor actividad en el 1S20 registrada en España (principales operadores) y en Europa (filial de Italia).
- Los ingresos crecen un +6% en moneda local en el 2T20, destacando, de igual forma, la positiva actividad registrada en España y Europa.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1S20 se concentra en España (c. 50% de las ventas) y en América (c. 35% de las ventas).
- La contratación en el 1S20 crece un +16% en moneda local, principalmente por la renovación de contratos relevantes en América que tuvieron lugar en el 1T20.

## Administraciones Públicas & Sanidad

- Las ventas en el 1S20 de Administraciones Públicas & Sanidad han caído un -9% en moneda local (-11% en reportado), con caídas en sus dos principales geografías (España y América).
- Destaca la caída del negocio de elecciones en el 1S20, por la celebración de las elecciones que tuvieron lugar en el 1S19 en España. Excluyendo este negocio, las ventas del vertical de Administraciones Públicas & Sanidad habrían caído un -4% en reportado. En sentido positivo, Europa crece por la mayor actividad en Bélgica (proyectos con la Unión Europea) y en la filial de Italia.
- Los ingresos en el 2T20 han descendido un -14% en moneda local, como consecuencia del negocio de elecciones en España y la menor actividad en América (Administraciones Públicas en Colombia). Excluyendo el negocio de Elecciones en el trimestre, las ventas habrían descendido un -4% en reportado.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1S20 se concentra en España (c. 65% de las ventas) y en América (c. 20% de las ventas).
- La contratación en el 1S20 cae un -19% en moneda local, afectada principalmente por el difícil comparable en España (soluciones de tributos y contratos relevantes de Outsourcing adjudicados en el 1S19).

## Análisis por región

Ventas por Geografías	1S20		1S19		Variación		2T20 (M€)	2T19 (M€)	Variación %	
	(M€)	%	(M€)	%	Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
España	787	53	792	51	(0,7)	(0,7)	395	413	(4,5)	(4,5)
América	302	20	317	21	(4,8)	6,6	152	163	(7,0)	7,2
Europa	264	18	270	17	(2,4)	(1,7)	132	139	(5,0)	(4,1)
Asia, Oriente Medio & África	133	9	167	11	(20,6)	(20,5)	71	95	(25,7)	(25,5)
<b>Total</b>	<b>1.484</b>	<b>100</b>	<b>1.546</b>	<b>100</b>	<b>(4,0)</b>	<b>(1,5)</b>	<b>749</b>	<b>811</b>	<b>(7,6)</b>	<b>(4,5)</b>

Por geografías, destaca el crecimiento de las ventas en el 1S20 en América (+7% en moneda local; 20% de las ventas totales). El resto de geografías presentan descensos: España (-1%; 53% de las ventas totales), Europa (-2% en moneda local; 18% de las ventas totales) y AMEA (-21% en moneda local; 9% de las ventas).

Asimismo, destaca el crecimiento en el 2T20 de América (+7% en moneda local), mientras que el resto de geografías tuvieron descensos: España (-4%), Europa (-4%) y AMEA (-25%), con un fuerte impacto en esta última región por el covid en Defensa y Programas Internacionales de Tráfico Aéreo.

La contratación 1S20 presenta un fuerte crecimiento en España (+15%), América (+23% en moneda local), Europa (+5% en moneda local), mientras que descendió en AMEA (-17% en moneda local).

## España

- Las ventas en el 1S20 cayeron ligeramente un -1%, con descensos tanto en Minsait como en T&D.
- Los ingresos de Minsait (c. 75% de las ventas) en el 1S20 descendieron principalmente como consecuencia de las elecciones que tuvieron lugar en el 1S19, así como por la caída del vertical de Servicios Financieros (reducción de actividad con uno de los principales clientes). Del lado positivo, únicamente destaca el crecimiento registrado en Telecom & Media (principales operadores).

- Las ventas en la división de T&D (c. 25% de las ventas) en el 1S20 descendieron principalmente afectadas por la caída en Defensa & Seguridad (menor actividad en el área de Plataformas y Simulación). Destaca el buen comportamiento del vertical de Transporte & Tráfico, impulsado por el segmento de Transportes (Proyecto T-Mobilitat de transporte urbano).
- Los ingresos en el 2T20 han caído un -4%, con descensos tanto en Minsait (caídas en todos los verticales salvo en Telecom & Media) como en T&D (descensos en Defensa & Seguridad).
- La contratación en el 1S20 sube un +15%, impulsada por la fuerte contratación registrada para la ejecución de los sistemas de defensa electrónica y el radar de vigilancia para las Fragatas F110 de la Armada española.

## América

- Las ventas en el 1S20 aumentaron un +7% en moneda local (-5% en reportado), impulsadas por el fuerte crecimiento de la división de Minsait. La depreciación de las divisas en Latinoamérica resta -13 pp al crecimiento.
- La actividad en América se concentra en el negocio de Minsait (c. 85% de las ventas). Las ventas en esta división en el 1S20 crecieron a tasas de doble dígito impulsadas por los verticales de Energía & Industria y Servicios Financieros.
- Por países, en Brasil (principal país de la región que representa c. 30% de las ventas) las ventas crecieron un +8% en moneda local, impulsadas por el crecimiento de los verticales de Energía & Industria y Servicios Financieros. Asimismo, destaca el crecimiento registrado en Perú (Telecom & Media y Servicios Financieros) y Chile (Energía & Industria y Servicios Financieros).
- Las ventas en la división de T&D (c. 15% de las ventas) en el 1S20 han registrado caídas de aproximadamente dígito medio.
- Los ingresos en el 2T20 suben un +7% en moneda local (-7% en reportado), con crecimientos tanto en la división de Minsait como de T&D.
- La contratación en el 1S20 sube un +23% en moneda local (+8% en reportado), con crecimientos tanto en la división de Minsait como de T&D. Destaca el crecimiento registrado en el segmento de Transportes (México y EEUU) y en el de Tráfico Aéreo (Argentina).

## Europa

- Las ventas en el 1S20 han descendido ligeramente un -2% en moneda local, con caídas tanto en la división de T&D como de Minsait.
- Las ventas de la división de T&D (c. 65% de las ventas de la región) en el 1S20 han descendido principalmente por las caídas registradas en el vertical de Defensa y Seguridad (proyecto Eurofighter). Del lado positivo, destaca el crecimiento registrado en los Programas Europeos de tráfico aéreo.
- Los ingresos de la división de Minsait (c. 35% de las ventas de la región) en el 1S20 han registrado descensos, principalmente como consecuencia de la caída del vertical de Energía & Industria.
- Los ingresos en el 2T20 han caído un -4% en moneda local, principalmente afectados por el vertical de Defensa & Seguridad.
- La contratación en el 1S20 sube un +5% en moneda local, impulsada por la adjudicación del contrato de transporte ferroviario en Irlanda (Centros de Control).

## Asia, Oriente Medio & África (AMEA)

- Los ingresos en el 1S20 en AMEA presentan un descenso del -21% en moneda local, afectados principalmente por la división de T&D.
- Las ventas en el 1S20 en la división de T&D (c. 80% de las ventas de la región) han registrado caídas de doble dígito tanto en el vertical de Transporte & Tráfico (por menor actividad en programas internacionales de Tráfico Aéreo, Transporte Ferroviario en Arabia y Transporte Urbano en Riad) como en el de Defensa & Seguridad (proyecto relevante de Defensa Aérea en Azerbaiyán que tuvo lugar en 1S19).
- Las ventas en el 1S20 en la división de Minsait (c. 20% de las ventas de la región) han registrado descensos cercanos a doble dígito (principalmente por menor actividad en el negocio de elecciones en la región).
- Los ingresos en el 2T20 han caído un -25% en moneda local, principalmente afectados por la caída de actividad en todos los verticales de T&D.
- La contratación en el 1S20 ha caído un -17% en moneda local, debido a que en 1S19 tuvo lugar en el segmento de Transportes la contratación de la fase de mantenimiento de Ticketing urbano e interurbano en Riad.

# Anexos

## Cuenta de resultados consolidada

	1S20 M€	1S19 M€	Variación		2T20 M€	2T19 M€	Variación	
			M€	%			M€	%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>1.484,3</b>	<b>1.546,3</b>	<b>(62,0)</b>	<b>(4,0)</b>	<b>749,2</b>	<b>810,6</b>	<b>(61,4)</b>	<b>(7,6)</b>
Otros ingresos	34,8	42,5	(7,7)	(18,2)	14,7	24,9	(10,2)	(41,1)
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(493,8)	(550,6)	56,8	(10,3)	(259,8)	(300,2)	40,4	(13,4)
Gastos de personal	(958,8)	(893,7)	(65,1)	7,3	(488,3)	(461,0)	(27,3)	5,9
Otros resultados	(84,4)	(2,4)	(82,0)	NA	(84,4)	(2,5)	(81,9)	NA
<b>Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)</b>	<b>(17,9)</b>	<b>142,0</b>	<b>(159,9)</b>	<b>(112,6)</b>	<b>(68,6)</b>	<b>71,9</b>	<b>(140,5)</b>	<b>(195,4)</b>
Amortizaciones	(60,3)	(63,2)	2,9	(4,6)	(28,8)	(31,6)	2,8	(9,0)
<b>Resultado de Explotación (EBIT)</b>	<b>(78,2)</b>	<b>78,8</b>	<b>(157,0)</b>	<b>(199,2)</b>	<b>(97,4)</b>	<b>40,3</b>	<b>(137,7)</b>	<b>(341,7)</b>
<b>Margen EBIT</b>	<b>(5,3%)</b>	<b>5,1%</b>	<b>(10,4) pp</b>	<b>NA</b>	<b>(13,0%)</b>	<b>5,0%</b>	<b>(18,0) pp</b>	<b>NA</b>
<b>Resultado Financiero</b>	<b>(19,8)</b>	<b>(22,5)</b>	<b>2,7</b>	<b>(11,9)</b>	<b>(10,5)</b>	<b>(12,4)</b>	<b>1,9</b>	<b>(15,2)</b>
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	(0,1)	0,5	(0,6)	NA	(0,2)	1,7	(1,9)	NA
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>(98,2)</b>	<b>56,8</b>	<b>(155,0)</b>	<b>(272,9)</b>	<b>(108,1)</b>	<b>29,7</b>	<b>(137,8)</b>	<b>(464,3)</b>
Impuesto de sociedades	24,8	(19,6)	44,4	(226,4)	27,8	(11,8)	39,6	(335,7)
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>(73,4)</b>	<b>37,1</b>	<b>(110,5)</b>	<b>(297,5)</b>	<b>(80,3)</b>	<b>17,9</b>	<b>(98,2)</b>	<b>(549,2)</b>
Resultado atribuible a socios externos	(1,2)	(3,2)	2,0	NA	(0,6)	(2,2)	1,6	NA
<b>Resultado neto</b>	<b>(74,6)</b>	<b>33,9</b>	<b>(108,5)</b>	<b>(319,8)</b>	<b>(80,9)</b>	<b>15,6</b>	<b>(96,5)</b>	<b>(617,0)</b>

<b>Beneficio por acción</b> (acorde con normas NIIF)	1S20	1S19	Variación (%)
BPA básico (€)	(0,423)	0,192	(320,3)
BPA diluido (€)	(0,379)	0,181	(309,4)

	1S20	1S19
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	310.451	329.873
Total Acciones ponderadas consideradas	176.343.951	176.324.529
Total Acciones diluidas consideradas	193.433.294	193.413.872
Autocartera al cierre del periodo	523.497	346.791

### 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 -4% en el 1S20 y un -8% en el 2T20.
- Otros Ingresos ascienden a 35 M€ vs 43 M€ en 1S19. Esta reducción se debe principalmente a menor trabajo para el inmovilizado (-5 M€) y a menor imputación de subvenciones para el inmovilizado (-2 M€).
- Aprovisionamientos y otros gastos de explotación caen un -10%, por menor volumen de compras, disminución de la subcontratación, así como reducción en otros gastos como viajes, suministros, etc.
- Los Gastos de Personal aumentan un +7% en el 1S20, en línea con el incremento de la plantilla media (+8%).
- El EBITDA reportado se sitúa en -18 M€ (por el impacto de los deterioros de intangibles y por los retrasos y la menor actividad debida al covid) vs 142 M€ en el 1S19.
- Las Amortizaciones se sitúan en 60 M€, nivel similar al 1S19.
- El EBIT en el 1S20 se sitúa en -78 M€ vs 79 M€ en el 1S19 por los mismos motivos que el EBITDA.
- El Resultado Financiero mejora en 3 M€ vs 1S19, debido a menores diferencias de cambio producidas por variaciones en los hitos y alcance de los proyectos en divisa. El coste medio bruto de la deuda se ha situado en el 1,9% vs 1,8% en el 1S19.
- El ingreso por impuesto asciende a 25 M€ en el 1S20, principalmente como consecuencia del ingreso fiscal que se produce en España por las pérdidas registradas (vs gasto por impuesto de -20 M€ en el 1S19).
- El Resultado neto del Grupo se sitúa en -75 M€ vs 34 M€ en el 1S19. El resultado neto excluyendo el impacto de los deterioros de intangibles habría sido de -3 M€.

## Resultados por negocios

### 1S20

M€	T&D	Minsait	Eliminaciones	Total
Ventas totales	505	979	-	1.484
Margen de Contribución	26	33	-	59
<i>Margen de Contribución (%)</i>	<i>5,1%</i>	<i>3,4%</i>	-	<i>4,0%</i>
EBIT	(18)	(61)	-	(78)
<i>Margen EBIT (%)</i>	<i>-3,5%</i>	<i>-6,2%</i>	-	<i>-5,3%</i>

### 1S19

M€	T&D	Minsait	Eliminaciones	Total
Ventas totales	552	994	-	1.546
Margen de Contribución	97	125	-	222
<i>Margen de Contribución (%)</i>	<i>17,6%</i>	<i>12,5%</i>	-	<i>14,3%</i>
EBIT	51	27	-	79
<i>Margen EBIT (%)</i>	<i>9,3%</i>	<i>2,8%</i>	-	<i>5,1%</i>

### 2T20

M€	T&D	Minsait	Eliminaciones	Total
Ventas totales	260	489	-	749
Margen de Contribución	(6)	(19)	-	(25)
<i>Margen de Contribución (%)</i>	<i>-2,4%</i>	<i>-3,8%</i>	-	<i>-3,3%</i>
EBIT	(29)	(68)	-	(97)
<i>Margen EBIT (%)</i>	<i>-11,3%</i>	<i>-13,9%</i>	-	<i>-13,0%</i>

### 2T19

M€	T&D	Minsait	Eliminaciones	Total
Ventas totales	288	523	-	811
Margen de Contribución	43	70	-	113
<i>Margen de Contribución (%)</i>	<i>14,9%</i>	<i>13,4%</i>	-	<i>13,9%</i>
EBIT	20	20	-	40
<i>Margen EBIT (%)</i>	<i>7,1%</i>	<i>3,8%</i>	-	<i>5,0%</i>

Cifras no auditadas

## Balance consolidado

	1S20	2019	Variación
	M€	M€	M€
Inmovilizado material	115,1	117,2	(2,1)
Inversiones inmobiliarias	1,3	1,3	0,0
Activos por derechos de uso	139,1	129,6	9,5
Otros activos intangibles	268,1	372,6	(104,5)
Participadas y otros inmovilizados financieros	223,9	218,2	5,7
Fondo de Comercio	882,4	884,9	(2,5)
Activos por impuestos diferidos	191,1	151,1	40,0
<b>Activos no corrientes</b>	<b>1.821,0</b>	<b>1.874,9</b>	<b>(53,9)</b>
Activos no corrientes mantenidos para la venta	10,0	13,4	(3,4)
Activo circulante operativo	1.433,1	1.445,4	(12,3)
Otros activos corrientes	135,4	128,3	7,1
Efectivo y equivalentes	827,3	854,5	(27,2)
<b>Activos corrientes</b>	<b>2.405,8</b>	<b>2.441,6</b>	<b>(35,8)</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>4.226,8</b>	<b>4.316,5</b>	<b>(89,7)</b>
Capital y Reservas	666,4	780,1	(113,7)
Acciones propias	(3,7)	(2,8)	(0,9)
<b>Patrimonio atrib. Sdad. Dominante</b>	<b>662,7</b>	<b>777,3</b>	<b>(114,6)</b>
Socios externos	24,5	23,5	1,0
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>687,2</b>	<b>800,8</b>	<b>(113,6)</b>
Provisiones para riesgos y gastos	54,9	55,2	(0,3)
Deuda financiera a largo plazo	1.417,8	1.379,6	38,2
Otros pasivos financieros no corrientes	210,7	202,5	8,2
Pasivos por impuestos diferidos	1,4	1,6	(0,2)
Otros pasivos no corrientes	9,3	13,8	(4,5)
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>1.694,1</b>	<b>1.652,7</b>	<b>41,4</b>
Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	79,2	26,7	52,5
Otros pasivos financieros corrientes	73,7	85,2	(11,5)
Pasivo Circulante Operativo	1.317,3	1.397,0	(79,7)
Otros pasivos corrientes	375,4	354,1	21,3
<b>Pasivos corrientes</b>	<b>1.845,5</b>	<b>1.863,0</b>	<b>(17,5)</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>4.226,8</b>	<b>4.316,5</b>	<b>(89,7)</b>
Deuda financiera a corto plazo	(79,2)	(26,7)	(52,5)
Deuda financiera a largo plazo	(1.417,8)	(1.379,6)	(38,2)
Deuda financiera bruta	(1.497,0)	(1.406,3)	(90,7)
Efectivo y equivalentes	827,3	854,5	(27,2)
<b>Deuda neta</b>	<b>(669,7)</b>	<b>(551,8)</b>	<b>(117,9)</b>

Cifras no auditadas

## Flujos de tesorería consolidado

	1S20	1S19	Variación	2T20	2T19	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>(98,2)</b>	<b>56,8</b>	<b>(155,0)</b>	<b>(108,1)</b>	<b>29,7</b>	<b>(137,8)</b>
<b>Ajustes:</b>						
- Amortizaciones	60,3	63,2	(2,9)	28,8	31,6	(2,8)
- Subvenciones, provisiones y otros	97,6	(2,4)	100,0	105,7	11,7	94,0
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	0,1	(0,5)	0,6	0,2	(1,7)	1,9
- Resultados financieros	19,8	22,5	(2,7)	10,5	12,4	(1,9)
<b>Dividendos cobrados</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>
<b>Flujo de caja operativo antes de variación de capital circulante</b>	<b>79,7</b>	<b>139,6</b>	<b>(59,9)</b>	<b>37,1</b>	<b>83,6</b>	<b>(46,5)</b>
Variación en deudores comerciales y otros	28,4	(155,1)	183,5	(16,1)	(134,2)	118,1
Variación en existencias	(82,4)	(94,7)	12,3	(17,5)	(32,8)	15,3
Variación en acreedores comerciales y otros	(31,7)	(60,1)	28,4	15,6	(3,4)	19,0
<b>Tesorería procedente de las actividades operativas</b>	<b>(85,8)</b>	<b>(309,8)</b>	<b>224,0</b>	<b>(18,0)</b>	<b>(170,4)</b>	<b>152,4</b>
Inversión Material, neto	(15,7)	(12,1)	(3,6)	(7,4)	(7,0)	(0,4)
Inversión Inmaterial, neto	(18,9)	(29,2)	10,3	(9,8)	(16,8)	7,0
<b>Capex</b>	<b>(34,6)</b>	<b>(41,3)</b>	<b>6,7</b>	<b>(17,3)</b>	<b>(23,7)</b>	<b>6,4</b>
<b>Resultados financieros pagados</b>	<b>(18,9)</b>	<b>(16,1)</b>	<b>(2,8)</b>	<b>(14,2)</b>	<b>(13,2)</b>	<b>(1,0)</b>
<b>Variación de otros pasivos financieros <sup>(1)</sup></b>	<b>(18,0)</b>	<b>0,0</b>	<b>(18,0)</b>	<b>(9,3)</b>	<b>0,0</b>	<b>(9,3)</b>
<b>Impuestos sobre sociedades pagados</b>	<b>(10,6)</b>	<b>(9,9)</b>	<b>(0,7)</b>	<b>(7,7)</b>	<b>(5,4)</b>	<b>(2,3)</b>
<b>Flujo de caja libre</b>	<b>(88,3)</b>	<b>(237,4)</b>	<b>149,1</b>	<b>(29,3)</b>	<b>(129,2)</b>	<b>99,9</b>
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,0	0,8	(0,8)	4,1	(0,0)	4,1
Inversiones/Desinversiones Financieras	(15,1)	(0,8)	(14,3)	(15,0)	(0,5)	(14,5)
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Aportación de socios	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	(2,5)	0,4	(2,9)	(1,8)	(0,4)	(1,4)
<b>Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio</b>	<b>(105,9)</b>	<b>(237,0)</b>	<b>131,1</b>	<b>(42,0)</b>	<b>(130,1)</b>	<b>88,1</b>
<b>Deuda neta inicial</b>	<b>(551,8)</b>					
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(105,9)					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	(12,0)					
<b>Deuda neta final</b>	<b>(669,7)</b>					
<b>Saldo inicial de efectivo y equivalentes</b>	<b>854,5</b>	<b>917,8</b>	<b>(63,3)</b>			
Variación de la tasa de cambio	(14,6)	1,2	(15,8)			
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	93,2	58,8	34,4			
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(105,9)	(237,0)	131,1			
<b>Saldo final de efectivo y equivalentes</b>	<b>827,3</b>	<b>740,9</b>	<b>86,4</b>			
<b>Endeudamiento financiero c/p y l/p</b>	<b>(1.497,0)</b>	<b>(1.457,4)</b>	<b>(39,6)</b>			
<b>Deuda neta final</b>	<b>(669,7)</b>	<b>(716,5)</b>	<b>46,8</b>			

(1) El efecto NIIF 16 se encuentra recogido en el epígrafe "Variación de otros pasivos financieros", que asciende a -18 M€. En el 1S19 este epígrafe se encontraba recogido en "Variación en acreedores comerciales y otros", cuyo importe ascendió a -17 M€.

Cifras no auditadas

- El Flujo de Caja Operativo antes de la variación de capital circulante alcanza los +80 M€ vs +140 M€ en el 1S19, como consecuencia de la menor rentabilidad operativa.
- La Tesorería procedente de las actividades operativas (capital circulante) en el primer semestre se sitúa en -86 M€ vs -310 M€ en el 1S19, mejorando principalmente por el positivo comportamiento de los clientes (mejora de +183 M€ vs 1S19).
- El Circulante Operativo Neto (Activo circulante operativo – Pasivo circulante operativo) ha sido de +116 M€, equivalente a 13 días de ventas (DoS) vs 6 DoS en diciembre de 2019 y 20 DoS en el 1S19. Este incremento se ha debido al mayor nivel de Existencias (+11 DoS vs 2019), principalmente por la dificultad de certificar determinados hitos por el Covid-19, y menor nivel de Proveedores (+8 DoS), por el menor volumen de compras con respecto al año anterior. En cambio, Clientes mejoran en 10 DoS por los mayores cobros en la división de T&D (entrada de caja de cobros retrasados y alto volumen de anticipos).
- 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 35 M€ en el 1S20, nivel inferior en 7 M€ respecto al 1S19.
- El pago por Resultado Financiero ha sido de 19 M€ en el 1S20 vs 16 M€ en el 1S19, 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 11 M€, nivel similar al del 1S19.
- El Flujo de Caja Libre en el 1S20 ha mejorado en +149 M€, situándose en -88 M€ vs -237 M€ en el 1S19. El FCF en el 2T20 se ha situado en -29 M€ vs -129 M€ en el 2T20, mejorando significativamente por la mejora del capital circulante.
- La Deuda neta alcanza los 670 M€ vs 552 M€ en 2019 y vs 716 M€ en el 1S19. El ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16 y de los deterioros de intangibles) se sitúa en 2,7x en el 1S20 vs 1,8x en 2019 y 2,4x en 1S19.

## 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 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.

**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

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.